

事業者向け 支援メニュー

「お客様向けセミナーでお客様との関係性を深め、売上につなげたい方へ

お客様との関係性を深めたい

名 称 「短期集中！伝わるお客様向けセミナー開催指導」（講義・ワークショップ）

支援時間 12時間より（4H×3日間、6H×2日間等、相談に応じます）
 費用 1時間につき1.5万円+旅費（実費）…資料代込
 対象人数 1人（自社に合ったお客様向けセミナーコンテンツを一緒に作成します）

概 要 お客様向けセミナー開催の目的は、お客様サービスとして、お客様の販売の悩みを解決するセミナーを開くことで、自社の特徴を知って頂き、自社スタッフとお客様の関係性を築くためです。そうして自社ファンを増やし、売り上げにつなげます。講習では、セミナーコンテンツの作り方のほか、話し方、開催のノウハウなどを学びます。そして実際にお客様向けセミナーを開催し、実践します。初めて「まちゼミ」等に参加する方、お客様向けセミナーの開催に不慣れな方に最適です。

効 果 受講により、3つの効果が期待できます。
 (1) お客様向けセミナーを企画開催し、顧客創出を図ることができます。
 (2) 差別化が難しい事業者が開催することで、自社ブランド力を向上させます。
 (3) 自社商品のPRを、お客様向けセミナーを通じて行うことができます。

主な
支援内容

第一部

- お客様向けセミナーのコンテンツ発掘
- プレゼンテーショントレーニング
- セミナーコンテンツの構成とまとめ方

第二部

- 効果的なパワーポイントスライドの作成
- お客様向けセミナー戦略の立て方
- セミナー実践練習【ビデオ撮影・検証】
- 会場、参加者募集などの準備・計画の立て方

第三部

- セミナー仕上げ
- お客様向けセミナーの開催
- 次回のセミナー開催へのブラッシュアップ



講師紹介



新規顧客の開拓、お客様との良い関係性の構築にはお客様向けセミナーの開催が効果的です。

携帯電話やスマートフォンが普及し、インターネットやメールで情報交換される今の世の中だからこそ、注目されているのが対面力、つまりプレゼンテーション能力です。お客様向けセミナーを開催するには、売り込みにならないような企画力も必要です。基礎を学び、自社に合う内容でセミナーテーマを考え、セミナー構成案を作ります。実践を含む3回の講習会で練習を積み重ねることで、自信をもってお客様向けセミナーが開催でき、おもてなしの心とお客様への想いを伝えることができます。新たな顧客と出会い、自社ファンを増やしたい方に、お客様向けセミナー開催をお勧めします。

◇自社ファンを増やしたい方に、お客様向けセミナー開催の極意をアドバイス

今井ひろこ

Profile

1968年大阪府生まれ。大手化学メーカーの研究員を経て2007年に環境教育NPO「たじま海の学校」を設立。2008年、結婚を機に兵庫県香美町に移住。約3年半、香美町観光商工課に勤務。観光ガイドの育成を手掛けるほか、セミナーも数多く開催、ディレクションも行う。全国の自治体、観光協会等で地域振興・観光振興に関する講演会を130回以上開催。現在はフリーランスとして年30回以上の講演活動やセミナーを開催している。

コムサポートオフィス
 〒669-6402
 兵庫県美方郡香美町香住区
 訓谷213-1-2
 Tel&Fax 0796-39-4811
 marine_piro@nifty.com