

daily コラムを利用した

PS  
プライベートセミナー

# 会計事務所営業方法セミナー

～この時代何もしない会計事務所は生き残れない～

コツコツと地道な努力無しに、良いお客様は増えません。努力を惜しむと所詮「価格」だけで依頼するお客様ばかり集まってしまいます。また税理士の仕事は、技術や知識が商品ですがその『商品価値』を見えるようにする工夫も必要です。

税理士の顧客を増やすのに『一般的な営業マン研修』に参加してもちょっと違うかもしれません。私どもが税理士事務所として実際に税理士が行うことのできる営業の手法のひとつをご紹介します。

## daily コラム活用セミナー

### 会計事務所の営業戦略

自身の会計事務所の「営業戦略」はお持ちですか？  
また、その営業戦略の為に必要なものは何ですか？  
dailyコラムは、先生の事務所の営業の、どんな部分を受け持つのか、詳しく解説いたします。

### 「顧客紹介」は受身の営業では無い

「顧客紹介に頼らない営業」というキャッチフレーズを最近良く耳にします。しかし顧客から新たなお客様を紹介していただく事以上に効率的な営業はありません。「受身では無い」顧客紹介で、お客様を増やしましょう。

### 何故顧問先が増えないのか

顧問先増加にはとある秘訣があります。  
dailyコラムは顧問先増加のプロセスのお手伝いが出来ます。dailyコラムの導入方法から顧客増への道筋をご説明させていただきます。

### 年々顧問先が減っている現状

年々顧客が減っている。当然待っているのは廃業という選択肢……。そうならない為にも何故顧客が減っているのか、理解していきましょう。会社解散等の要因以外にも、顧客離れの原因があるはずです。

電子メールとホームページを使っでの営業活動、そのツールである daily コラムの簡単な使い方、どのような効果があるのか、なぜそのような効果があるのか等を、分かり易く解説いたします。  
また、実際にご利用されている先生の声、導入事例を参照し、「daily コラムを使った営業体制」をご説明いたします。

講師：嘉納紀男（税理士法人エムエムアイの営業を担当しています）

開催：随時開催しておりますので、ご希望の日時をご指定下さい。

場所：東京都品川区大井 1-7-6 TH ビル 6 階  
エムエムアイグループ セミナールーム

費用：無料



講師：嘉納紀男

お申込み 参加日 月 日

事務所名

お名前

ご連絡先電話番号

この用紙にそのまま記入して FAX 03-3778-2317 へお送り下さい