

LIXILリフォームショップ様向け内勤営業研修

地域密着の小さな工務店は全社営業で地域のお客さま満足NO.1を目指す！

内勤者の育成で業績が1.2倍！ 企業価値を高める顧客維持戦略

内勤スタッフが既存顧客との関係を深め、対応力を高めることで、顧客満足度と営業効率の向上を目指します。テレアポや新規客獲得に焦点を置くのではなく、顧客視点を持ち、今の仕事に少しだけ顧客サポート係や営業アシスタントとして活動し、顧客に安心感や信頼感を持っていただくことで結果として受注量の増加に貢献できればと考えています。

第1講

01

お客さま対応は 3段階に分けて考える

顧客視点の考え方と事例を学び、自社の顧客維持の課題を見つけだし改善することができます。

第2講

02

リピートを増やす SKYWの法則

お客さまとの絆を深める内勤営業の事例から自社の取り組みのヒントを得ることができます。

第3講

03

お客さまから 安心感・信頼感を得る

地域密着工務店の内勤営業の事例を学び、お客さまから安心感・信頼感を得る仕組みを作ります。

講師：藤原 紀子（ふじはら のりこ）



NNA株式会社

内勤営業育成コンサルタント

脳科学のプログラム「メンタルラボ」認定講師

自己成長のプログラム「宝物ファイル」認定講師

1994年NNAに入社、大阪商工会議所各支部、組合・団体、企業にてパソコンの指導に当たる。竹田陽一先生のランチェスター法則、佐藤元相の1位づくり戦略を学び深めていく。2018年には、内勤者がお客さまづくりの仕組みをつくり実践する顧客維持のプログラム「内勤営業育成講座（全10回）」を企画し開講し、現在も継続中。企業や団体にて研修も行っている。

日程

第1講 2024年6月11日(火)
第2講 2024年7月16日(火)
第3講 2024年8月20日(火)

参加料（税込）

11000円 × 3回 = 33000円

時間

毎回 13時～16時

会場

オンライン