『CS経営塾 第4期』 2017年 8月24日より 月1回 / 全4回

10名様限定!

～自由化時代のお客様づくりを考える研究会です～

講座内容

・販売ノウハウではなく、顧客創造に向けた経営革新(=CS経営の実践)を目指すヒントを提供します
・販売卓越店経営者との交流、参加者同士の交流によって実践への動機付けとします
・業界に精通したコンサルタントがファシリテーションを行います
・地域を越えたエネルギー業界の変革ネットワーク作りも可能です
・開催期間中、ガス展情報、最新のガス業界情報など、最新情報に触れ、情報感度を高めることができます

開催要項

対象： 経営者・営業幹部様
日時： 2017年8/24(木)、9/8(金)、10/11（水）、11/14(火)
10：00～17：00 月1回/全4回
料金： ¥300,000（税込¥324,000）
定員： 10名
申込： 8/18（金）〆切 ＊申込み用紙は２ページ目にございます

講師プロフィール

米田 豊一（よねだ とよかず）
◆株式会社エネルギーステーション　代表取締役社長
本社：兵庫県尼崎市　業界初となる「ガス機器診断・提案」を約20年前から実施。
年間売上3億円のリフォーム営業パーソンを育てる仕組みをつくり、お客さま満足経営を実践。

長本 英杜 （ながもと ひでと）
◆株式会社NGK　代表取締役
中小企業診断士。大阪ガス株式会社で営業部門を経て、2001年に京都リサーチパーク株式会社へ出向。新規事業コンサルティング事業の立ち上げ。2006年より現職。組織開発、新規事業開発コンサルティングに従事。

タイムスケジュール（予定）

	日にち	場所	内容
第1回	8月24日(木)	東京NGK	CS経営について
第2回	9月　8日(金)	大阪ｴﾈﾙｷﾞｰｽﾃｰｼｮﾝ	卓越モデル研究
第3回	10月11日(水)	東京NGK	自社革新検討(ビジョン・戦略)
第4回	11月14日(火)	東京NGK	自社革新検討(プロセス)

第3期（2016年）受講者の声

■活気のある事務所の雰囲気、環境が与える影響、お互いが切磋琢磨し刺激しあっている好循環など、まずは自身が出来ることを実践し周りに広めて行けたらと思いました。 **（都市ガス会社／お客様サポート担当）**
■卓越店店長の考え方、管理方法等、とにかく生で見れた事、話せた事が非常に印象に残り良い体験が出来ました。また、エネルギーステーションとしてのコンプライアンスに関しての仕組み、取り組み方、またクレーム時の社内連絡方法等　すべてがスピーディで大きな問題になる前に社内として最小限に事を完結させる仕組み等々、印象に残りました。 **（販売店／店長）**
■営業実績トップである会社の最前線の「熱気」を肌で感じる事が出来た事は、大変貴重な経験でした。また、「目標への一体感」「マネジメント方法」を生で拝見させて頂きゴールイメージが見えたように思います。そして、店舗立直しのプロである先方の専務に具体的なご教示を頂いた事で、課題（一体感とマネジメント）と照らし合わせて考え具体的な対策を見出す事が出来ました。 **（大手ｶﾞｽｶｽﾀﾏｰｻｰﾋﾞｽ/事業所所長）**

お申込み　＊この用紙をご利用ください

ngk

「CS経営塾　第４期」　参加申込書送信先

FAX：　03-6455-4718　　Email：contact@n-genkika.co.jp

申し込み期限：8月18日㈮

・下記の申込欄に必要事項をご記入の上、メール添付またはFAXにてお申込みください
・定員になり次第、締め切らせて頂きます
・研究会詳細及び料金のお支払については、順次ご案内いたします

＜CS経営塾 第4期　参加者情報＞

会社名			住所	
	（ふりがな） 参加者氏名	部署名	役職	TEL Email
1				-　　- @
2				-　　- @
3				-　　- @

＜ご請求先・ご連絡先＞

会社名		住　所	
氏　名		所　属	
TEL	-　　-	Email	@
その他 ご質問			

主催
お問合せ

株式会社NGK（日本元気化計画）セミナー事務局/ 担当：清水・山本
〒107-0051　東京都港区元赤坂1-7-17　テラサワビル4Ｆ
TEL：03-6455-4717　Email：contact@n-genkika.co.jp