

あしたの社長学

あしたの社長学 その2 お客様を忘れていないか 2008年3月3日(月)

お客様がいなければ会社は必要ない

- ①お客様は誰か？お客様の要求は何か？ ②「ひとりよがり」になっていないか ③成果はお客様から得られる ④お客様の要求に合わせて社内を混乱させる ⑤価格政策 ⑥販売網の整備 ⑦販売促進 ⑧クレームは宝の山 ⑨正しいクレーム対応

第1回 事例に学ぶ 事業再生報告会

2008年3月4日(火)

報告：『制服製造販売業』の再建ケース

報告者：群栄グループ 代表 有田邦夫氏

学生服を製造し小売も手がける(株)T. S. K.この会社はもともと武田産業(株)という小さな会社だった。経営者夫婦二人と社員数人を抱えて事業を行っていたが、経営者が高齢化し、後継者もいなかったことから、1993年に有田氏がM&Aにより約8000万円で購入し、群栄商事のグループ会社とし、群栄商事の社員を社長や役員として出向させ、企業の再生を図ったケースを報告していただきます。



- ※受講社数：10社まで
- ※おすすめ：社長・将来の社長・専務・常務
- ※受講料：1人10,000円/回
- ※会場：高崎市産業創造館 高崎市下之城町936-14
- ※時間：3月3日(月) 3月4日(火) 18:00~20:00 (2時間)



すだ とみみ

リーダー：須田知身氏 実践・体験したことだけが真実！それが強み！

☆倒産寸前の叔父の会社を継いで売上を4倍にして再建成功！

☆わずか3年で負債14億円を1億円へ激減させ財務体質の健全化に成功。

☆倒産寸前の企業が3年半で無借金に。

☆経験を通じた本物のノウハウをご紹介します。

受講申込書					
その2	3月3日		事業再生	3月4日	*出席日に○をおつけください。
御社名				TEL	
所在地				FAX	
氏名			役職		

FAX



FAX 027-330-6331

2月29日(金)
必着

日本労務センター



検索