

「目指せ！三感王！」

～経営、営業から見る感動顧客体質づくり～

少子高齢化による顧客人口の減少、人手不足も謳われる昨今において今後も企業経営を取り巻く環境は厳しさを増していく事が懸念される。しかしこの環境を他責とせず、自責として受け止めなければならないことは言うまでもない。企業において『顧（個）客管理』に対する思考・実践は、非常に重要な要素を占めている。お客様からいかに三感をいただけるか？経営を継業として創業41年、フランスベッド営業・拠点長全国トップ、及び経営コンサルタント歴48年、自らが三感経営・営業を実践してきた齊藤公一が熱く語る「目指せ！三感王！」をご聴講ください。

カリキュラム▶

講師▶

【1】三感とは…？

【2】お客様から三感をいただく為には

- 1) 自らがこの「志事」に三感する
- 2) 自らが自社商品に三感する
- 3) 7つの武装で三感顧客を創っていく

【3】三感顧客創造のための突破口とは…？



JNS グループ代表

株式会社ソルネット経営

代表取締役会長

国際公認経営コンサルティング協議認定
CMC/ 全能連認定マスター・マネジメント・
コンサルタント

齊藤 公一 氏

開催日▶

令和元年 7月22日（月）
14:00 ～ 16:00

場 所▶

佐賀商工ビル 4階大会議室 G

（佐賀市白山2丁目1-12 佐賀商工ビル4階）

※お車でお越しの際は、佐賀商工ビル提携駐車場をご利用下さい。提携駐車場を利用された方のみ無料駐車券を配布致します。（駐車券をご持参下さい）

定 員▶

30名

（定員になり次第、締切らせて頂きます。）

**参加費
無 料**

申込方法▶

下記、申込用紙に必要事項をご記入の上
FAX（0952-26-2831）をお願いします。

<経歴>

- 1965年 フランスベッド販売株式会社に入社
・使命感販売によりトップセールス、トップマネージャーとなる
・各地所長、支店長として数々の新記録を樹立
- 1971年 経営コンサルタント企業、株式会社田辺経営（現(株)タナベ経営）に入社
・社長賞2回受賞
- 1978年 自らの経営理念を実践すべく独立
- 2010年 3つの法人組織より構成される「JNS グループ」を設立 現在に至る

<主な著書>

- 「社長の器が会社を決める」1990年～1993年ベストセラー 発行：株式会社マネジメント社（1989年発行）
- 「創注型経営」 発行：株式会社マネジメント社（1993年発行）
- 「攻めの経営革命」 発行：株式会社マネジメント社（1996年発行）
- 「継承道」～2018年ロングセラー 発行：株式会社マネジメント社（1996年発行）
- 「楽働への道」2010年～ロングセラー 発行：株式会社ソルネット経営（2007年発行）
- 「象先生のデフレ!? ぶっ飛ばし教本」 発行：青月社（2010年発行）

7/22 経営安定セミナー「目指せ！三感王！」参加申込書▶▶ FAX：0952-26-2831

ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のほか、参加状況分析等以外では利用しません。

住 所			
事業所名		T E L	
受講者名		FAX 又はメールアドレス	

お問い合わせ



佐賀商工会議所 企画・推進班（担当：小寺、市田）

佐賀市白山2丁目1-12 TEL：0952-24-5155 FAX：0952-26-2831

HP>><http://www.saga-cci.or.jp> →セミナーの情報は HP でもご覧頂けます。