

「経営者に喜ばれる提案」とは？

商品もサービスも世の中に溢れかえっていて、選び放題。いや、選ぶのも面倒なほどです。そんな現代、自慢気にモノの良さや価格の安さだけを伝えても誰も振り返ってくれません。では、何を「伝える」べきなのでしょう？

それはズバリ、相手が「良いと感じる価値」です。「それ」を得た後に起こるであろう体験。役に立つ。嬉しい。そう思われる、そんな「体験的価値」を分かりやすく伝える事が重要なのです。宣伝、広告、クリエイティブ、販促、営業、「業績アップ」のためのすべての仕事で最も重要なのは「価値を伝える」ということなのです。誰に、どんな価値を伝えて、どう行動して欲しいか？クライアントの良い反応を得るためのヒントをセミナーを通じてお伝えします。

第1部

15：20迄

『価値を伝える重要性』～売れるコトバ～

◆講師 田中みのる 郵政省出身 マーケティングコンサルタント

「伝わらないものは存在しない」僕がもっとも恐れる事象です。いくらその商品やサービスが優れていても、「興味を持たなければ」決して選ばれたり、問い合わせてもらえることはないのです。ではどうすれば「興味を持つ」のか「欲しくなる」のか、セミナー内で実例を交え、楽しく分かりやすくお伝えします。



第2部

16：40迄

財産を、後継者を守る『家族信託』の本質とは

◆講師 金井博基 金井税理士総合事務所 代表税理士

少子高齢化はもう誰にも止めることのできない確定的な未来となりました。それでも経営者は「事業承継」を考えなければなりません。残すべき財産があるならば、早く準備しておくことです。大切なことは「自分自身の思い」を中心にした「信託の設計図」を元気なうちに作っておくこと。押さえるべき「作法」をお伝えします。



日時：2024年9月11日(水) 13時30分～17時（受付13時～）

会場：大阪市中央区瓦町3-4-8アサヒビル8階 (株)継栄クリニック：絆スペース

定員：20名・会費：7,000円/人 * 地図<https://www.kck88.com>

FAXでのお申込みは 06-6201-0010

お名前：

貴社名：

ご住所：〒

申込受付mail：kibou@kck88.com 問合せ☎06-6201-1212