

(一社)九州住宅産業協会
会 員 各 位

(一社)九州住宅産業協会
理 事 長 諸藤 敏一
研修広報部会長 金子 幸生

九住協 10 月研修会開催について (ご案内)

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

日頃より協会運営におきましては、ご協力賜り誠に有難うございます。

さて、標記研修会を下記の通り開催致します。今回は、本年度 3 回企画しております(㈱リブ・コンサルティング研修会の 2 回目となります。

経営者様はじめ、関係者様へ広くご周知、お繰り合わせの上、是非ご参加下さいますよう、ご案内申し上げます。

なお、出欠は下記に必要事項をご記入のうえ **9 月 25 日 (火) までに九住協事務局へ FAX (092-475-1441) にてご返信**くださるようお願い申し上げます。

敬 具

記

1. 日 時：平成 30 年 10 月 5 日 (金) 13:30 ~ 16:30
2. 場 所：パピヨン 24 3F「会議室 7 号」
福岡市博多区千代 1-17-1 (TEL 092-633-2222)
3. テーマ：「新築を売った後 3 倍稼ぐ事業戦略セミナー」
講 師：株式会社リブ・コンサルティング 住宅不動産事業本部
シニアコンサルタント 貞方 泰治 氏

※詳細は、別紙をご覧ください。

※定員は 50 名 (先着順、定員になり次第締め切ります)

九住協 10 月研修会 出 席 ・ 欠 席 (いずれかに○をつけてください)

会社名 _____

出席者 _____ 役職 _____

出席者 _____ 役職 _____

出席者 _____ 役職 _____

新築を売った後3倍稼ぐ事業戦略セミナー

プログラム Program

第1章

「アフター部門」から「アフター事業部」へ

- スtockビジネス立ち上げ成功企業の最新事例紹介
- アフター要員1名で5,000万円以上の売上確保は当たり前

第2章

取り組み前に整えるデジタルツールと保証関連商品の選

び方

- 目先のことだけを考えて、メンテナンスを外注する失敗企業事例
- 活動データやオーナー様への対応履歴が収益を生むカギ
- スtock循環型ビジネスモデル構築のために、経営サイドで行うべき体制整備の

第3章

アフター活動から全社活動を改善していく手順

- 初期のつまづき「定期点検が完了しきれない問題」はどう解消するか
- 初期の見落とし「無償メンテナンス工事・人件費」から見える工事部門の課題
- 初期の勘違い「少額受注をいくら増やしても儲からない」は本当か

セミナー日時・場所・参加費

日時 平成30年10月5日(金) 13:30~16:30

会場 パピヨン24 3F 「会議室7」

参加費 無料

別紙参加申込書によりFAX(092-475-1441)にてお申込みください。

定員 50名

申込締切: 平成30年9月25日(火)

講師 株式会社リブ・コンサルティング
住宅不動産事業本部 シニアコンサルタント
貞方 泰治

【本社】東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー19階
【設立】2012年7月 【事業内容】総合経営コンサルティング事業、教育研修事業
【社員数】120名 【住宅不動産部門コンサルタント数】40名