

必見

明日を勝ち抜くヒントが見つかる

無料

墓石店のための業績向上セミナー

『ちょっと待った！即契約にならなかった見込客をほったらかしてませんか？』
～成約率を上げ紹介客も増やす、効果的なフォロー営業の仕組みを大公開！～

11月7日(木)

講師：寺田 良平 氏 (株式会社日本仏事ネット 代表取締役)

14:30～16:00

11月8日(金)

10:30～12:00

※1回目と2回目は同一内容です。

10年間石材店に勤務した後、「消費者がより安心できるお墓づくりをサポートしたい!」との思いで(株)日本仏事ネットを創業。1万社以上の石材店情報を集めた『全国墓石・石材店情報』、2千件以上の墓地情報を集めた『全国霊園・墓地情報』のポータルサイトを運営。お墓の電話相談を受け付ける『お墓案内センター』では、これまで3万件を超える相談に対応。消費者の生の声、購買心理に精通し、TV・新聞等マスコミからの取材や石材業界向けの講演依頼も多い。今回のセミナーでは、即契約にならなかった見込客への中長期なフォロー営業として使い、紹介客を増やすことにもつながるニュースレター(石材店通信)の効果的な作成方法・ポイント・成功事例を消費者目線で紹介します。

『納骨で差別化！墓石は単なるお骨の収納場所ですか?!』
～納骨で独自の取組みを行い、究極の顧客満足を目指す墓石店の事例を大紹介!～

11月8日(金)

講師：中江 庸 氏 (株式会社石文社 代表取締役)

14:30～16:00

11月9日(土)

10:30～12:00

※1回目と2回目は同一内容です。

人はいつから、そしてなぜ納骨をするようになったのか。そこには、故人や家族の気持ち、先祖供養を大切にする文化があり、納骨はすなわちお墓づくりの原点ではないでしょうか。散骨や樹木葬、納骨堂など埋葬方法が多様化するなかで、「墓石に納骨する」意味・価値をどう伝えていくのか?また、お墓の改葬や引っ越しが増えているなかで、現在の営業地域以外の納骨慣習について知っておくことも必要である。今回のセミナーでは、縄文時代から現代までの納骨の歴史と各地の慣習を学びながら、納骨を通じて独自の顧客満足を目指す全国の墓石店の事例を紹介します。

『あなたも出来る！分かりやすい“終活”活用講座!』
～注目高まる“終活”。今、墓石店に求められる終活カウンセリングとは?!～

講師：武藤 頼胡 氏

(一般社団法人終活カウンセラー協会 代表理事 ・ リンテアライン株式会社 代表)

11月9日(土)

13:00～14:30

※他のセミナーと開始時間が異なりますのでご注意ください。

「終活カウンセラー」の生みの親。自身も終活カウンセラーとして活動しながら、「終活」の大切さを一般目線で伝えるため、毎月集鳴、浅草でアンケートを実施。代表を務めるリンテアライン株式会社では、葬祭企業・終活関連企業を中心に、多様なコンサルタント、教育研修、イベント企画、集客サポートなどを展開。一般の方がより良いエンディングを考えることができるよう様々な啓蒙・情報提供を行い、「終活時代」に選ばれる企業作りを支援している。メディア出演も多数。今回のセミナーでは、ライフプランの構築をお手伝いする事で、さらなる顧客満足や見込客発掘につなげることが出来る「終活」の活用方法について、事例を交えながら分かりやすく解説します。

ご希望のセミナーにチェック(☑)を入れ、下記要項を記入し、FAXでお申込み下さい。

11月7日(木)	11月8日(金)	11月9日(土)
	<input type="checkbox"/> 見込客フォロー営業(午前)	<input type="checkbox"/> 納骨で差別化(午前)
<input type="checkbox"/> 見込客フォロー営業(午後)	<input type="checkbox"/> 納骨で差別化(午後)	<input type="checkbox"/> 分かりやすい終活講座(午後)

御社名 _____ 申込代表者名 _____

申込人数 _____ 人 ご連絡先 _____ 弊社営業担当名 _____

会場：鳴本石材株式会社 〒714-0062 岡山県笠岡市茂平2918-23 Tel:0865-66-1414

↓ 申込先FAX:0865-66-3022 ↓