

我が社の一番の商品は《社員》です。

～ 社員は常にお客様のために。経営者は常に社員のために。～

「あなたの会社の中で、一番の商品は何ですか？」

あなたはこの問いに何と答えますか？

今回のセミナー(事例研究)で取り組む(株)マルワ(名古屋市:総合印刷業)鳥原社長様の答えは、**《社員》**でした。なぜ《社員》なのか？

今後も確実な売上を得るには、お客様と社員の関係性が重要になります。もちろん、マーケティングも戦略も必要です。でも最後に売上を作ってくれるのは、《社員》であり《お客様》です。社員とお客様の関係がうまくいっていない会社の売上は伸びません。

お客様と社員が良好な関係性を持ち、お客様がイキイキ・ワクワクしているあなたの社員を目にすれば、

《どこかの会社に発注する仕事なら、この人に、この会社に仕事を頼んでみよう！》

と思うはずです。では、このような**イキイキ社員を育てるために、どのようにすればいいのか？今、あなたは何をすべきでしょうか？**

今回のセミナーでは、(株)マルワ 鳥原社長様の講演会、会社見学会を開催いたします。ぜひ、直接見て、聞いて、ヒントを持ち帰ってください。お待ちしております。

日	時	11月17日(月)午後1時30分～午後8時10分	※貸切バス移動
内	容	(株)マルワ 代表取締役 鳥原久資氏講演会+会社見学会+会員懇談会	
行	程	商工会議所発【1:30】—(株)マルワ 鳥原社長様講演会+会社見学【2:30～5:00】— 懇談会(COHAL la terrazza HOSHIGAOKA)【6:00～7:30】— 会議所着 8:10	
講	師	(株)マルワ 代表取締役 鳥原 久資氏	
会	費	6,000円(貸切バス代・懇談会費)	

☆ 岡崎商工会議所 電話 53-6190 FAX53-0101 担当:林・中根 ☆

11/17 セミナー申込書

今すぐ申し込もう! FAX53-0101なら24時間いつでもOK!

事業所名 _____ お名前 _____

TEL _____ FAX _____

※現地集合・現地解散もOKです。ご希望の方は事務局まで!集合場所等をご連絡します。