

モノはいいのになぜ売れない? 通販したいけどわからない... えがおの元専務取締役が明かす “成功する通信販売”のつくり方

企業間競争が激化する現代で、通信販売は成長産業として注目されており、大手資本が相次いで参入している。ところが、成功している会社はごく少数に過ぎない。いちばん大切なことは売る姿勢ではなく、売れるしくみを作ること。お客様から支持され続け、リピートビジネスとして成功する理論と法則を習得し、実践することです。

本セミナーでは、実務を経験した講師が通信販売会社の作り方からビジネスとして成功する事例を公開します。通信販売を始めたいと考えられる方、始めてはいるが思うように伸びていない会社への気づきになる基礎講座セミナーです。

セミナー カリキュラム

第1講座

「通信販売ビジネスの課題と目指すべき方向性」

第2講座

「成功する通信販売、そのしくみの作り方」

第3講座

「お客さまとのプラスになるリレーションづくり」

※セミナー内容につきましては一部内容が変更する可能性があります。ご了承ください。

講師紹介

(株)DMC 代表取締役 高橋 貞光 氏

1961年生。元(株)えがお専務取締役。
2007年2月 (株)ロフティ
(現(株)えがお)に入社
8月 取締役 就任
2008年4月 常務取締役 就任
2014年12月 専務取締役
管理本部執行役員 就任
2015年12月 (株)えがおグループ退社
2016年1月 (株)DMC 代表取締役就任。
現在に至る。



経営企画・管理部門・システム・物流・コールセンター部門責任者を歴任し、入社から5年の間に44億円から262億円の売上成長に貢献。

日時

2017年3月23日(木)

午後2時～6時(開場 午後1時半)

午後6時～8時(名刺交換会&親睦会)

場所

主婦会館プラザエフ 4F シャトレ

(東京都千代田区六番町15 TEL: 03-3265-8111)

※東京メトロ南北線四谷駅、丸の内線四谷駅、JR中央線四谷駅から徒歩

募集人数

50名様限定

(定員になり次第締め切らせていただきます)

参加費

☐ 一般1万5,000円 ☐ 会員1万円
名刺交換会&親睦会込み(2F レストラン「エフ」)

※お申し込み受付後、ご請求書を郵送しますので、開催前日までにお振込みください。開催当日、会場での現金の受け渡しはご遠慮致します。
※準備の都合上、キャンセルは7日前までにお申し出ください。7日を過ぎますと、資料代等としてセミナー代金を申し受けますので予めご了承ください。

お申し込みは下記にご記入の上



03-6908-1655

までお送りください

御社名				部署名			
御芳名				役職名			
御住所				参加人数	人		
御連絡先	TEL	FAX		E-mail			
☐ 一般 ☐ 会員 ※どちらかに ☒ を入れてください。							

お問い合わせ先:(株)データ・マックス 東京支店 ヘルスケア事業部 **03-6908-1651**