

業界プチニュース

エッサム

顧問先獲得の方法を教えます 「売り込み」なしの販促法とは

㈱エッサム(東京・千代田区、代表取締役社長=八嶽昭氏)は6月10日、東京・千代田区の同社ビルにて顧問先の獲得方法に悩む税理士を対象に「これならできる! 実践事例教えます。『売り込み』なしで顧問先を増やす方法とは?」と題したセミナーを開催する。

講師として登壇するのは、営業の仕組みやブランドづくりに注力するマーケティング支援会社㈱ブレインマックス(東京・足立区)代表取締役の安東邦彦氏。顧問先を増やす具体的な仕組みや紹介による増やし方、ダイレクトメールなどを使用した販促活動など、実践事例を交えつつ「ファン形成」の大切さと解決法を提案する。実際に効果のあった事務所成長支援ツールが披露されるなど、顧問先数アップを目指す会計人にとって有益な内容となっている。

受講料は1万円。定員40人。申し込みはエッサム社研修事業課(☎03-3254-8762)まで。