

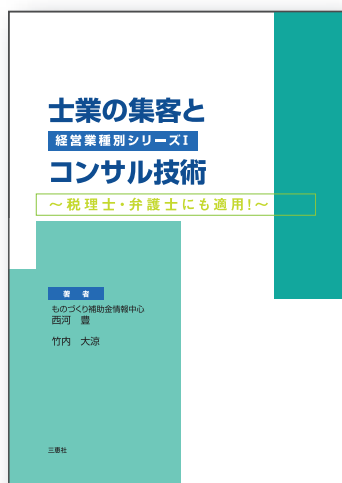
士業の集客とコンサル技術 ～税理士・弁護士にも適応～

西河 豊・竹内 大涼 著

人口減少社会では集客が生き残りの絶対条件！

これからの時代、士業数>事業所数となります。また既存事業者の回転が悪いのも特徴で、従来の営業法は一切通用しません。

ネットを使った集客法と代理店方式活用による全く新たな生き残り方を解説します。



◆目次

第1部 士業を取り巻く環境

第1章 士業を取り巻く環境

第2部 士業の新集客法

第2章 新集客法／第3章 レバレッジの利かせ方／第4章 金融レバレッジ／第5章 代理店レバレッジ／第6章 士業の生産性向上とツール／第7章 サービス開発の手法／第8章 新たな時代の士業の経営指標／第9章 実践!営業ツールを事例でみる!

第3部 コンサル技術編

第10章 コンサルティング概論／第11章 コンサルティングの時系列解説／第12章 特定ニーズありきの営業／第13章 経営診断とは?／第14章 顧客タイプ別のコンサルティング技法／第15章 おかしがちの誤りCASEスタディ／第16章 コンサルタントの必要グッズ／第17章 コンサルティングと悟り

◆著者紹介

西河 豊 (にしかわ・ゆたか)

昭和34年京都府生まれ 昭和59年4月～平成12年4月金融機関勤務。

その間平成3年から平成8年までシンクタンクの研究者として出向 平成12年独立開業 西河経営・労務管理事務所、ものづくり補助金情報センター代表、大山崎町商工会会長。 ■資格:中小企業診断士、社会保険労務士 ■執筆:「それでも、小売業は中国市場で稼げなさい」中経出版 2012年、「補助金・助成金獲得の新理論」「中小企業経営戦略の新理論」「集客の新理論」三恵社 (2017年)

竹内 大涼 (たけうち・だいすけ)

昭和56年東京都生まれ。

職歴:上場小売業にて地方の店舗で日本一の売上を上げたのちに、経営に関する様々なノウハウを学ぶ。

独立し、コンサルティング業務開始後、月に10件の新規顧客の獲得。代理店を3ヶ月で30代理店確保従業員数数名規模から2000名規模 売上規模年商数千万円から200億規模までをクライアントに持つ。人材育成、評価、生産性向上、業務効率化、事業戦略構築、マーケティング、営業支援、コスト削減、資金調達、M&Aなどを経営者の目線で支援。

ご注文申込書 貴店名/帖合	注文数	発売:株式会社三恵社 Tel 052-915-5211 Fax 052-915-5019
	冊	西河豊・竹内大涼 [著] 士業の集客とコンサル技術 ～税理士・弁護士にも適応～ 152頁/A5版/並製 定価1,600円(税別) ISBN978-4-86487-875-3 C2034 ¥1600E
ご注文は、JRCへ FAX03-3294-2177 (TEL:03-5283-2230) 株式会社JRC経由で、すべての取り次ぎへの出荷が可能です。返品は長期にお受け致します。		

※取次配本はありません。