

(一社)九州住宅産業協会
会 員 各 位

(一社)九州住宅産業協会
理 事 長 橋本 大輔
研修広報部会長 金子 幸生

九住協 2月研修会開催について (ご案内)

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

日頃より協会運営におきましては、ご協力賜り誠に有難うございます。

さて、標記研修会を下記の通り開催致します。今回は、本年度3回企画しております(株)リブ・コンサルティング研修会の3回目となります。

経営者様はじめ、関係者様へ広くご周知、お繰り合わせの上、是非ご参加下さいますよう、ご案内申し上げます。

出欠は下記に必要事項をご記入のうえ 1月22日(金)までに九住協事務局へメールもしくはFAXにてご返信くださるようお願い申し上げます。

なお、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、研修会場には配慮させていただきます。また、今後感染が拡大し、開催が困難な状況になった場合は、延期もしくは中止する場合がありますことをご了承ください。

敬 具

記

1. 日 時： 令和3年2月2日(火) 13:30～16:30
2. 場 所： 八重洲博多ビル11F「ホールA」
福岡市博多区博多駅東2-18-30 (TEL092-472-2889)
3. テーマ： 「クレームではなく収益を生むアフタービジネス構築セミナー」
講 師： 株式会社リブ・コンサルティング 住宅不動産事業本部 シニアコンサルタント 貞方 泰治 氏

※詳細は別紙をご覧ください。※定員は30名(先着順、定員になり次第締め切ります)
※当日ご出席の方は、必ずマスクの着用をお願いします。

九住協2月研修会 出 席 ・ 欠 席 (いずれかに○をつけてください)

会社名 _____

出席者 _____ 役職 _____

出席者 _____ 役職 _____

【返信先】 メール：info@kyujukyo.or.jp FAX：092-475-1441

クレームではなく収益を生む アフタービジネス構築セミナー

プログラム Program

第1章

2020年からはアフター事業の善し悪しで評価される時代！ 外部環境の変化とあるべきアフターメンテナンスのあり方とは

- Afterコロナに起こった業界の環境変化
- お客様の生活スタイル変化によるアフタービジネスのあり方
- 新築市場からストック市場へ、CSからCXへ、本当の顧客価値を考える
- テクノロジーの進化によって注目の高まるストック型ビジネスモデル

第2章

アフター部門の強化の肝は 生産性向上に向けた「デジタルツール活用」

- 一気通貫のクラウドサービスは存在しない住宅業界におけるデジタルツール選びのポイントとは
- 工事管理やアフター履歴のデジタル管理は当たり前の時代、集約したデータの使い方で成否が決まる
- 生産性を考えた上で、顧客との繋がりを考えた仕組み化とは

第3章

「クレームの発生要因」から「収益の柱へ」 ストック事業部門の構築方法！

- クレームが出るからお客様との接点を持たないは大きな間違い！
- 「見えるコスト」だけでない、「見えないコスト」も考えた「自社の施工品質」の課題
- 多忙なメンテナンス担当者の負担を軽減する外部サービスの活用方法

セミナー日時・場所・参加費

日時 令和3年2月2日(火) 13:30~16:30

会場 八重洲博多ビル 11F 「ホールA」

参加費 無料

別紙参加申込書によりFAX(092-475-1441)にてお申込みください。

定員 30名

申込締切 令和3年1月22日(金)

講師 株式会社リブ・コンサルティング
住宅不動産事業本部 シニアコンサルタント
貞方 泰治

【本社】東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー19階
【設立】2012年7月 【事業内容】総合経営コンサルティング事業、教育研修事業
【社員数】170名 【住宅不動産部門コンサルタント数】40名