

# 会計事務所の成長戦略講座開講

所長先生・経営幹部対象

恐慌下にあつて、新規顧問先獲得、ドロップアウト防止など成長戦略を実践している事務所もある一方、何をしても良いかわからず手をこまねている先生も多いのが現実です。そこで、この度、スクール形式で、会計事務所の成長戦略講座を開講いたします。

## 【講座内容】

### 第1講座 事務所をいかに差別化するか

社長の目に会計人の誰が優れているかは全くわかりません。選びようがなければ、安い方を選択します。隣の会計人と何が違うかを明確に訴求することが重要です

社長にとって魅力的な訴求は何か、社長からお願いします、と言われるにはどうすればよいか。

- ・社長が契約し易く、先生が収益化し易いビジネスモデル
- ・今の顧問の先生よりいいな、と思わせるアプローチ など

### 第2講座 顧問先の満足度をいかに高めるか

人間、誰でも自分の欠点を見ることはイヤなもの。そのため対策が遅れている顧問先の不満足に正面から立ち向かえば、大きな成果が得られます。

顧問先社長が口にしない会計事務所に対する不満足を徹底解説、解消法を教えます。

- ・社長が望んでいるのに会計人がしていない業務 など

### 第3講座 顧問先からいかに紹介を引き出すか

顧問先社長に紹介を受けることが一番です。紹介を引き出すための工夫をしていますか。紹介が多い事務所の具体的手法公開します。

- ・社長にその場で知り合いの社長に電話をかけてもらうトーク など

【講師】株式会社戦略経営研究所 代表取締役 山本一博

【場所】東京 四谷3丁目 大阪 堺筋本町

【日時】9月開講 毎月1回 3回シリーズ 13:30~16:30

東京 9月15日(火)、10月20日(火)、11月17日(火)

大阪 9月14日(月)、10月13日(火)、11月9日(月)

東京は参加者が5名に満たない場合は開講いたしませんので、あらかじめご了承ください。

【料金】 52,500円/人 (同一会計事務所追加参加の場合は6,300円/人)

下記をファックスして下さい。請求書をお送りさせていただきます。

貴事務所名	
ご住所	
部署・役職	
ご参加者名(参加人数)	( )人
TEL,FAX	TEL FAX
E-mail	

ファックス 06-4964-4164

株式会社 戦略経営研究所

〒541-0054 大阪市中央区南本町2-3-12 エイディビル12階

電話 06-4964-4154 ファックス 06-4964-4164 URL: <http://www.riskm.com> email: [info@riskm.com](mailto:info@riskm.com)