

専門家必見 既存顧客への提案術

【セミナー趣旨】

会社の倒産・清算・顧問料の値下げ・不払いなどで、会計事務所にとっては事務所の運営にも支障をきたしているご相談を受けることが増えてきました。新規獲得数の開拓などのセミナーも増えておりますが、既存の顧問先から新たなコンサルティングフィーの受注を増やしている会計事務所もあります。

本セミナーでは、SPLENDID21のソフトの活用により、既存顧客からの新たな収益を上げている会計事務所のノウハウをお伝えします。そして、顧問先が次に何をやったら良いかがわかった時点で、日々の財務管理をどのように行えば良いのか? 資金繰り管理、資金調達、遊休不動産や負債の圧縮についてのご提案も本セミナーで行ないたいと思います。

【主催】 CRC 企業再建・承継コンサルタント協同組合
 【後援】 アセットパートナーズグループ 各社
 【後援】 株式会社 SPLENDID21
 【日時】 平成22年10月6日(水) 14:00~17:00
 【会場】 CRC 企業再建・承継コンサルタント協同組合内
 セミナールーム
 東京都千代田区神田司町2-2-1
 パークサイド1ビル6階
 【交通】 東京メトロ丸の内線淡路町都営線小川町徒歩4分
 JR神田駅北口 東京メトロ銀座線神田駅4番出口
 より徒歩6分
 【費用】 5000円 / 無料 (CRC・SPLENDID21会員)
 【お申込先】 CRC 推進局本部 03-5296-2224
 【お申込方法】 FAXにて 03-5296-2221

【当日のプログラム】

- 山本純子氏 14:00~15:20
- ・ 参入障壁のあるビジネスモデル
 - ・ 顧問先を資産査定するという発想
 - ・ 決算書で付加価値10倍
 - ・ スタッフ能力の標準化手法
 - ・ スポット収入の連続化ノウハウ
- 鈴木隆雄氏 15:30~17:00
- ・ 金融機関の最近の動向と変化
 - ・ 金融検査マニュアルとは?
 - ・ 銀行、信金の融資への考え方
 - ・ 現在の融資、今後の融資対応策
 - ・ 自社の財務状況を把握し、金融機関と上手につき合う

山本純子氏 SPLENDID21代表取締役

岐阜市出身 奈良女子大学卒
 公認会計士2次試験合格後、大手監査法人(現あずさ監査法人)勤務
 2004年7月より現職 株式会社SPLENDID21 代表取締役社長
 「企業力を解析することが企業成長の第一歩」と定義づけ、「経営の見える化による企業成長」を提言する。

鈴木隆雄氏 経営コンサルタント・2級FP技能士 CRC会員

慶應義塾大学商学部卒 富士銀行(現在みずほ銀行)入社 中野支店勤務以降築地支店、
 京都支店課長、融資部調査役、小舟町支店次長
 2003年 同行退職 東京海上日動あんしん生命保険入社
 銀行勤務時は約18年間、徹底して融資・審査・与信管理業務に従事。
 転職以降、これまで30件余の中小中堅企業・事業主の私的再生支援案件に関与し、CRC

セミナー参加申込書 お手数ですが03-5296-2221までFAX又は<http://www.crc.gr.jp>からお申込下さい。

フリガナ			紹介者	株式会社 SPLENDID21
氏名 (代表者)			受講料	
区分	CRC会員	SPLENDID21ユーザー	その他	お振込日
会社・団体名			TEL	
業種	所属部署名			FAX
所在地			E-MAIL	

頂いた情報は、当社セミナーの適切な運営・企画・改善およびお客様へのサービスのご提案の目的以外には利用いたしません。