

平成 24 年度千葉県エルピーガス協会木更津支部研修会

10月18日(木)開催 支部外会員も参加できます。

主催 木更津支部

明和プロパン(株)石田社長の凄い話を聞こう！！

～お客様との新しい交流スタイル

『来店型LPガス販売店の作り方』

お客様とのコミュニケーション不足が問題視されているガス業界において、明和プロパン(株)様は、毎月約半数のお客様が自ら明和プロパン(株)様へ足を運ばれるという、非常にユニークな販売システムを確立されている会社です。その販売手法を参考にしたいと各地から同業者が見学に訪れています。

本勉強会では、社長自らそのオリジナリティあふれるノウハウをあますところなく解説していただきます。
<講師プロフィール>

石田 和生 氏 (明和プロパン株式会社 代表取締役)

1955年(昭和30年)生まれ 57歳

趣味 遊ぶこと (そのために一生懸命に仕事をする)

座右の銘 「自分に優しく、人に優しく」

～～～ 明和プロパン(株)様データ ～～～

1. 顧客件数 1,600軒
2. 月間来客数 700～8003名(毎月来店される方)
3. 年間新規顧客 口コミなどの紹介が多数
4. 従業員数 15名
5. 所在地 三重県多気郡明和町(町民約23,000人、約8,000世帯)
松坂市と伊勢市の上に位置し伊勢湾に面しています。

記

1. 開催日時 平成24年10月18日(木) 14:30～16:30(受付開始14時)
2. 会場 ロイヤルヒルズ木更津ビューホテル(旧ホテルロイヤルヒルズ八宝苑)
木更津市太田2-2-1 0438-23-0211
3. 参加費 500円/お一人(資料代) 定員70名予定
4. 申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上 10月12日(金)までにFAXにてお申し込み下さい。

FAX 0438-52-2147 担当 山田 応募多数の場合は抽選となります。

【勉強会内容】

- ①来店型店舗の作り方
- ②来店型店舗のメリット
- ③お客様が喜ぶおどろきのガス料金体系
- ④オール電化に負けないかいしゃづくり
- ⑤顧客目線・顧客志向の徹底



御社名			
ご住所			
ご連絡先電話番号			
ご担当者	参加人数	名	

お問い合わせ先 木更津支部事務局 0438-52-3211 担当 山田