

顧問先に喜ばれるために必要な税理士のコンサルティング業務手法とは

皆様もご存じのように、近年会計業界ではクラウド会計ソフトの普及などにより顧客単価が下落傾向にあるため、顧客単価を引き上げるための一つの方法として顧問先に対して顧問業以外のコンサルティング業務が必要になってきております。

そこで今回は、第1部で郵便局員として年賀状を年間4,500万枚販売、マーケッターとして某大手司法書士事務所をNo1に押し上げた実績がある田中みのる氏に「価値を言葉で伝えることの重要性」をテーマに講演いただきます。第2部では、不動産コンサルタントとして数多くの会計事務所と連携しながら、不動産を所有している顧問先の満足度を向上させてきた実績がある尾浦英香氏に「女性視点でのお金をかけない空室対策」をテーマに講演いただきます。多数のご参加をお待ち申し上げております。

- 日時 2024年12月11日(水) 16:00~18:50 (開場15:30)
- 内容 顧問先に喜ばれるために必要な税理士のコンサルティング業務手法とは
- 講師 ライズマーケティングオフィス(株) 代表取締役社長 田中 みのる氏
株式会社 ADAMA Manager 尾浦 英香氏

<第1部の主な講演内容>

- ・ 会計事務所の顧問先に喜ばれる提案とは
- ・ 価値を言葉で伝えることの重要性について
- ・ 伝わらないものは存在しないことと同じ
- ・ 売り込まなくても何故か選ばれてしまう方法とは
- ・ マーケッターが紹介したのに成約した「家族信託」など色々な実例を基にお話します。

【講師プロフィール】

1989年 大阪中央郵便局着任、公社化、民営化と大組織の変革を経験。現場経験の後、商品開発、社員育成など担当。2003年からは霞が関の本社にて勤務。2010年独立し、ライズマーケティングオフィスを設立。メディア接触時のターゲット・インサイトを追求した効果的な販促物の作成や、Web・モバイルを活用したクロスメディアのプロモーションについて、全国でコンサルティング、セミナーを多く手掛ける。厚生省・文科省リカレント教育講師。



<第2部の主な講演内容>

- ・ 不動産コンサルタントとして会計事務所との連携方法
- ・ 不動産を所有している顧問先の満足度を上げる手法
- ・ 不動産を所有している顧問先を新規で獲得する方法
- ・ 女性視点でのお金をかけない空室対策

【講師プロフィール】

大学卒業後、マンション管理業務、賃貸マンションの仲介業務に従事。建築会社で営業をしながら「空室の出来ないマンション経営」勉強会を企画し大好評となりエクセルイブを起業。現在は社名をADAMAに変更し社長は息子に譲りコンサルタント業に専念。女性マーケティングを生かし女性で唯一の賃貸マンション経営コンサルタント&プロデューサー。JA、銀行で満室経営の人気講師。



- 会場 アットビジネスセンター大阪本町(大阪国際ビル) 1705号室
住所：大阪市中央安土町2丁目3-13 大阪国際ビルディング17階

■ 定員

会場受講	80名限定(先着申込順) *非会員：15,000円(税込)	
オンデマンド配信	スタンダード：1カ月間	プロプラン：12カ月間

今回の研修会は近畿税理士会の認定研修です。(3.0単位)

【交流懇親会(立食形式) 会場・アットビジネスセンター大阪本町 1701号室 会費：2,500円(税込)

- お問い合わせ ビジネス会計人クラブ大阪事務局 TEL：06-6947-2600 E-mail：boing@bac.gr.jp

参加申込書 FAX：06-6947-2601

お名前	(計名)	申込フォーム
事務所名/会社名		
交流懇親会(19:00~)	<input type="checkbox"/> 参加 (名)	