

# 顧問先拡大を毎月1件 安定的に実現する手法とは

聞き  
どころ

- 1 見込み客の発掘方法と契約率がUPする提案方法とは
- 2 金融機関とゼロから関係を構築するには
- 3 優良顧問先を獲得するための戦略とは

講師 **栗本 知弥** 先生 (名古屋税理士会 千種支部)

### 【事務所概要】

◎事務所名 税理士法人BLUE SKY ◎開業年月 平成24年

◎社員数 社員税理士2名 職員3名 ◎HP <http://kuritax.com/>



国内の法人件数が減少し、税理士数は増加をしております税理士業界は大変厳しい時代に突入しています。開業からがむしゃらに関与先の拡大を行ってきましたが、今後、優良な関与先を獲得していくためには、戦略が必要になってきます。私は毎月、TKCの仲間達と「どのように関与先を拡大するか」について、勉強会で議論しています。私の税理士法人もまだ発展途上ではありますが、今回は私の今までの経験や事例を通じて、勝ち残っていくために何をすべきか一緒に考えてみませんか？皆様のご参加お待ちしております！

**日時** 平成27年7月11日 (土) 15:00～18:00 (セミナー後、情報交換会を開催します)

**会場** 名鉄ニューグランドホテル (名古屋市中村区椿町6-9)

**定員** 30名 (定員になり次第締め切らせていただきます。お早めにお申し込みください)

**参加費** 3,240円 (消費税等8%込み)

共催 株式会社TKC・TKC全国会 ニューメンバーズ・サービス委員会

【お申込はこちらから】

TKC名古屋SCGサービスセンター 行 FAX: **052-762-2060**

貴事務所			
お名前	参加者区分	所長・勤務税理士・他( )	
ご住所			
TEL	FAX		
eメール	@		
お知り合いのTKC会員			

※参加費(お1人様3千円(消費税等8%込み))のお支払い方法等詳細は、最寄りの事業所(TKCSGサービスセンター)担当者からご連絡させていただきます。  
※記入いただいたお客様の個人情報は、本セミナーに関する連絡の際に利用いたします。また、次回セミナーのご案内および資料等のお届けに使わせていただくことがあります。当社の個人情報保護方針は、<http://www.tkc.jp/privacypolicy/>をご覧ください。

お問合せ

株式会社TKC

〒464-0074 愛知県名古屋市千種区仲田2-14-24 TKCセンタービル5階  
名古屋SCGサービスセンター TEL:052-762-6581 (担当:坂本、関口、光崎)