

事務所経営セミナー

「KFSを武器に新規顧問先を獲得するには！」を開催しました！

平成28年4月8日(金) 15:00~18:00

於：TKC東京本社3F研修室

会計事務所経営セミナーとして、「関与先紹介による新規顧問先の獲得」と「『書面添付』『継続MAS』を武器に新規関与先の顧客満足度を高めるサービス」についてを体験談からお話しいただきました。また、共済制度等推進委員会より、関与先への共済制度（小規模企業共済制度、倒産防止共済制度、中小企業退職金共済）の推進方法についての紹介も行われました。TKC東京5会で会員33名（うち、当会14名）の参加がありました。

タイムテーブル

司会 愛澤 圭次

(TKC東・東京会 共済制度等推進委員長)

15:00 開会挨拶 TKC城北東京会 会長 榎本 稔

15:05~16:30 事務所経営セミナー

講師：井上 雅登 (TKC東京都心会)

1. 自己紹介・事務所の概要
2. 関与先から新規顧問先の紹介をいただくには
3. KFS（FX2、継続MAS、書面添付）が最大の武器
4. 共済制度推進は関与先に喜ばれる
5. 顧問料の低価格化を克服するには

16:30~17:00 共済制度等推進委員会からのご案内

TKC東京都心会 共済制度等推進委員長 種生 丈士

17:00~17:05 閉会挨拶 TKC城北東京会 共済制度等推進委員長 館 登

17:05~17:10 アンケート記入

17:10~18:00 情報交換会

城北東京会 会長
榎本 稔

講師：井上 雅登

