

連続セミナー

— 自分自身の商品化と顧客獲得法 —

日程	概要
第1回 11月10日（日） 14：30～15：30	自分軸の確立方法と自分自身の商品化 この世で果たすべき自分の役割と強み発見法 売り物になる自分の商品化検討のプロセス
第2回 11月20日（水） 21：00～22：00	セミナー講師・研修講師依頼の獲得法 汗と涙の商工会議所等からの依頼獲得法36か条 講師の仕事につながる広報や講義内容の工夫
第3回 11月27日（水） 21：00～22：00	コンサルタント依頼の獲得法 コンサルタント依頼につながるプロセス設計 仕事が継続するコンサル現場での工夫と事例
第4回 12月6日（金） 21：00～22：00	SNS広告でのセミナー集客ノウハウ バナー → LP → 受講申し込みのプロセスの工夫 効果的なセミナー集客のノウハウと事例紹介