

「30億円超えメソッド」 佐藤喜三郎

社長の様々な問題解決！ 経営者必須ノウハウ

33連発

【売上を上げる】

- ✓ 売上げアップはお客様の信頼度のバロメーター
- ✓ 売上UP、単価UPにストレスを感じなくなる3つの方法
- ✓ 仕事の意義の明確化と報酬アップの方法
- ✓ 後悔しない設備投資の判断方法
- ✓ 新規中心からリピート中心に移行する方法
- ✓ リピーターを安定させて継続的に売上をつくる方法
- ✓ 商品・サービスと利益の黄金バランスの考え方
- ✓ 利益を出し続ける経費の考え方
- ✓ 昨年対比で利益を伸ばす資金繰りの方法
- ✓ タイミング良くする設備投資の方法
- ✓ 給料は高く、労働分配率は低くする考え方と導入方法

【商品力を向上させる】

- ✓ 口コミを呼ぶお客様満足度向上の決め手は「○○サービス」
- ✓ 商品力は2つの軸で考える「社長の○○」と「スタッフの○○」
- ✓ 心の底から安心できるサービスの本質とは？
- ✓ 儲かっている社長がしている経営技術の習得術
- ✓ 「何も言わないお客様」に対するサービスで売上UPの方法
- ✓ お客様を退屈させないサービスとは？
- ✓ お客様が安心する笑顔のつくり方
- ✓ 会社のコンセプトを伝える社内づくりのポイント
- ✓ 社長の想いをお客様に届ける方法
- ✓ 品質管理を伝えるタイミング
- ✓ お客様が積極的に購入を選択する提案方法

【強い組織をつくる】

- ✓ スタッフが楽しみながら目標を達成する指導方法
- ✓ スタッフとの関係を良くして一緒に売上を上げる方法
- ✓ スタッフが自発的に仕事に取り組む教育方法
- ✓ 仕事を任せられるスタッフに育てるまでの教育術
- ✓ チームワークは社長のたった一つの行動が決める
- ✓ お客様に好かれるスタッフの3つの条件とは？
- ✓ 良い人材を見極める究極の面接術
- ✓ スタッフを採用するベストタイミングとは？
- ✓ 社長とスタッフのギャップを埋めるコミュニケーション術
- ✓ お客様アンケートが大事な理由とは・・・
- ✓ スタッフにコンセプトualスキルを身につけさせる方法



佐藤喜三郎 (さとうきさぶろう) プロフィール サトーシステム

「30億円超えメソッド」を開発

ゼロからわずか8年足らずで年商30億円超・社員数300名の企業に成長発展させた豊富な経験と実績のある実力派の会社経営コンサルタントです。

個人販売実績**全国1位**、代理店年間売上実績**全国1位**
社員の研修実績 **3000人以上**、幹部研修セミナー **300回以上**。

2度連続して、2社其々ゼロから8年間で年商30億円を超える企業に（教育出版会社・英会話教室）成長・発展させる。その経営手法は「企業の成長は人の成長にあり、人の活かし方にある」を根幹に、徹底した現場主義と実践主義にあります。

経営の実務経験は教育出版会社、英会話教室、会員制スポーツ・カルチャーセンター、学習塾、広告会社、飲食店経営、ブライダル、歯科業界及び歯科医院の経営コンサルティング等と幅広い。

33年間に及ぶ人材育成の研究と実践から、成果の出る、効果の高い人材育成プログラム、サトーシステムの「30億円超えメソッド」を開発。

社長が不在でも会社がドンドン発展する組織作り、社員の主体性ある自律システムで組織が成長・発展する臨界点突破の、組織作りを完成させる。現在は人材育成研究会を主宰し、今までの実績と豊富な経験を活かし経営者の夢実現をサポートしている。

