

商品を売るのではなく成功へ導くための戦略を考えよう！

BtoBセールスのための カスタマーサクセス実践講座

受講することで習得できること

- 「カスタマーサクセス」に取り組む目的が明確になる
- 顧客のビジネスゴール（サクセスしている状態）を理解できる
- びっくり解約を防止するためのリスク回避の方法がわかる
- LTVを向上させるためのアクションがわかる

こんな方におすすめ

- 何から始めればいいかわからないカスタマーサクセス担当者
- 限られたリソースの中で持続的な売上成長を目指したい営業マネージャー
- 解約率やLTVの向上に課題がある商品の経営・営業企画・マーケティング担当者
- もっと顧客の満足度を上げたいカスタマーサポート担当者

講座概要

講師	高橋 歩 氏
日時	2024年9月 5日（木） 13:00～16:30
会場	株式会社翔泳社1F セミナールーム 〒160-0006 東京都新宿区舟町5
参加料	59,400円（税込） ※「書き込み式戦略ブック」 & 講義資料PDF代含む
お支払方法	クレジットカード/銀行振込/Amazon Pay
お問合せ	SalesZine Academy 運営事務局 slza_info@shoeisha.co.jp
講座詳細	https://event.shoeisha.jp/slza/cs_strategybook
運営元	株式会社翔泳社 〒160-0006 東京都新宿区舟町5