

# 「顧客密着・課題解決型価値提供で 躍進し続けるピアズの取組み」

**講師：吉井 雅巳氏** (株)ピアズ常務取締役 東京支社長)

(2016 年度日本経営品質賞受賞企業)

日時：平成 29 年 10 月 24 日 (火) 14:00~17:00

会場：水戸プラザホテル

会費：ICPE 会員 無料 (何名様でも)

非会員 3,000 円 (お一人様)

ピアズは目まぐるしく環境が変わる移動体通信販売業界において、顧客である通信キャリア・販売代理店から高い支持を得て、セールスプロモーションから店舗コンサルティング、販売員育成、そしてITを活用した様々なソリューションに至るまで事業を拡大している企業です。

創業以来、古い業界慣習に囚われず、消費者であるユーザー目線に立った適正な販売を志向する一方、サプライサイドである顧客にとって「かかりつけのお医者さん」のように、一番に相談される存在を目指す同社では、顧客と共に悩み、共に成果を出して喜びを分かちあえるような関係性を重視し、顧客への困りごとへの迅速なソリューション提供を積み重ねることにより強固な信頼関係を構築しています。

一方、販売現場での成功事例をはじめ、ユーザー・顧客からの情報やご意見・苦情を積極的に収集し、SNSの活用や日々のミーティング等でスピーディーに社内でも共有・水平展開したり、顧客接点や販売現場で得られた気づきや観察から潜在ニーズを捉え、新たな企画提案に結びつける仕組み・プロセスが、更なる顧客価値向上や強固な信頼関係構築を支えています。

今回の月例会では 2016 年度日本経営品質賞を受賞されたピアズの吉井常務をお迎えしまして、顧客との信頼関係構築、ソリューション提供をはじめとする顧客密着型ビジネスモデルの具体的な取組みや、それを支える社内情報共有や課題解決、人材育成の仕組みなどについてお話いただきたく予定です。

ピアズでは、数百名のアルバイトスタッフの教育に力を入れています。その考え方や、独自性ある方法についてご紹介頂きますので、人材育成に関する課題を抱えている経営者や人材育成担当の皆様、これから成長を期待される若手社員の皆様に、特におすすめの月例会となっています。

皆様のご参加をお待ちしております。

# 「顧客密着・課題解決型価値提供で 躍進し続けるピアズの実践」

講 師：吉井 雅巳氏（株ピアズ常務取締役 東京支社長）

日 時：平成 29 年 10 月 24 日（火） 14：00～17：00

会 場：水戸プラザホテル

会 費：ICPE 会員：無料（何名様でも） 非 会 員：3,000 円（お一人様）  
※尚、後日請求書を郵送させていただきます。

## お申込書 ※申込締切 10月23日(月)

F A X 029-243-5374 e-mail icpe.kikuchi@nifty.com

会社名	<input type="checkbox"/> ICPE 会員企業 (申し込み中も含まれます)
	<input type="checkbox"/> 非会員企業
住所 〒	—
電話番号	F A X 番号
参加者氏名	役職
参加者氏名	役職
参加者氏名	役職
参加者氏名	役職

### ◆ お問い合わせ ◆

NPO法人 茨城県経営品質協議会(菊池) 水戸市笠原町 1189-2グリーンヒル西野ビル2F

TEL 029-306-7357 FAX 029-243-5374 E-mail icpe.kikuchi@nifty.com

※今回の申込データにつきましては、請求書の送付、セミナーのご案内、講師への名簿参照及び受付名簿以外の目的では使用しません。また、細心の注意をもって管理し、個人情報の漏洩、紛失、き損又は参加企業様の権利利益を損なうことの無いよう努めます。