

小さな会社の売上を倍増させる4大戦略セミナー

0～10分	恩人である栢野さんとの出会い／セミナー開催の経緯／セミナーに対する考え方の変化／楽しそうな人は人を幸せにする／温度感について
10～20分	笑いは難しい／セミナーでの話し方について／自己紹介は客層によって変える／セミナーの目的を明確化する／楽しい時間を共有する
20～30分	売上を上げるための大原則／お金を超えた理念を持つ／ゴールを設定する／優先順位／徳を積む
30～40分	成功発表会／寄付について／マーケティングシンキング／ネット販売は自ら体験する／肯定論と否定論
40～	メルマガは信頼関係が重要／利益は投資に回す／組織とは／株式会社を作った理由／質問によって人生は変わる／セミナーにどう取り組むか