

2009年7月吉日

お客様 各位

株式会社もしもしホットライン

## プライベートセミナー開催のご案内

### 「企業のマーケティングを支えるコールセンター運営」 ～顧客満足度向上とコスト削減の両立～

拝啓 貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。また、平素は格別のご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、弊社では9月4日（水）にプライベートセミナーを開催致します。

本セミナーでは、企業のマーケティングを支えるコールセンターの重要なミッションである「顧客満足度の最大化」をいかに「最小のコスト」で実現するか、弊社が22年の経験の中で培ったコールセンター運営手法を、各種事例を織り交ぜながら紹介致します。

下記の通りセミナースケジュールをご案内申し上げます。貴社コールセンター運営のお役に立てるものと思っておりますので、是非ご参加賜りますようお願い申し上げます。

敬具

記

#### 【(株)もしもしホットライン プライベートセミナー】

日 時： 2009年9月4日（金）14時30分～16時30分（14時開場）  
場 所： 大阪産業創造館 6F（会議室B）  
（大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館）

概 要： **セッションⅠ 企業におけるコールセンターの役割と機能**  
＜スピーカー＞ 株式会社もしもしホットライン  
ビジネスコンサルティング事業部 事業部長 森 一恵

**セッションⅡ 『顧客満足度の最大化』**  
**コールセンターの役割と機能を踏まえた応対品質向上の事例**  
＜ゲストスピーカー＞ 関西電力株式会社 北摂営業所 所長 貝原 一弘 様

**セッションⅢ 『コスト削減』 コールセンター運営品質と生産性向上の事例**  
＜スピーカー＞ 株式会社もしもしホットライン  
CRMコンサルティング事業部 事業部長 長谷川 智之  
コンサルタント 木村 洋介

定 員： 50名  
対 象： 経営企画ご担当者様、マーケティング企画ご担当者様、営業企画ご担当者様、  
カスタマーサービスご担当者様、コールセンターご担当者様、他  
参 加 費： 無料

お申込期限： 2009年8月21日(金) ※定員になり次第締め切りとさせていただきます。  
お申込方法： 同封の受講申込書の Fax 送信、または E-mail での申込

会場へのアクセス： 大阪産業創造館 6F (会議室B)

〒541-0053 大阪市中央区本町 1-4-5 TEL：06-6264-9800(代)

※ 地下鉄「中央線」堺筋本町駅下車徒歩約5分

※ 地下鉄「堺筋線」堺筋本町駅下車徒歩約5分



本セミナーに関するお問合せ： (株) もしもしホットライン 営業推進企画室 堀内/川畑  
電話： 0120-610-810

以上

お申込締切 2009年8月21日(金)

## セミナー受講申込書

### 「企業のマーケティングを支えるコールセンター運営」 ～顧客満足度向上とコスト削減の両立～

必要事項をご記入の上、Fax または担当営業への手渡しにてお申込み下さい。

また、下記 E-mail アドレスへのメール送信でもお申込みいただけます。Eメールでお申込の際も、以下の必要事項をご連絡頂きますようお願い申し上げます。

(1) Fax 番号 : 03-5388-9590

(2) E-mail アドレス : spd@moshimoshi.co.jp

会社名	
部署名	
役職名	
氏名	
電話番号	
Fax 番号	
E-Mail アドレス	

※定員に達している場合はお断りする場合がございますのでご了承下さい。

本セミナーについてのお問合せ先

(株)もしもしホットライン 営業推進企画室 堀内/川畑

電話 : 0120-610-810

※ご記入頂きました情報は、弊社がセミナー事務局として必要なご連絡に使用する他、弊社の営業担当者からのご連絡及びサービスのご案内に限定して使用いたします。