

平成25年2月吉日

親和全期会 会員各位

「**研修会**」：若手会員のための顧客とその心のつかみ方」のご案内

親和全期会 代表幹事 山本 昌平
業務推進委員会 委員長 菅 沼 篤 志

謹啓 先生方におかれましては、益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。
いつも親和全期会の運営に一方ならぬご協力をいただき、誠にありがとうございます。
さて、親和全期会業務推進委員会におきましては、会員の先生方の実務や業務拡大に役立ち、知見を広げる各種の研修講座を開催しておりますが、今回は、

「若手会員のための顧客とその心のつかみ方」

というタイトルで、堂野達之先生（二一会 52期）にご講演いただくこととなりました。

若手弁護士として、新規顧客をどのように開拓していくか、顧客との関係をどのように維持し深めていくか、マーケティングをどのように考えるか、報酬や顧問料の請求をどうするかというのは、日々頭を悩ませる問題です。親和全期会において過去に集めた研修講座のアンケートでも、このテーマに最も関心が寄せられています。

今回は、堂野会員が、主に紹介により顧客との関係を構築し、勤務弁護士数名の事務所形態という自己の経験を基本に、他の会員の豊富な事例も引用しつつ、上記のテーマに具体的にどうやって取り組むべきかを実践的に解説します。

また、研修会の後に懇親会の席も用意しています。研修会では触れられなかったざっくばらんな質問や意見交換もできますので、こちらの方も是非時間の許す限りご参加下さい。

ご出席いただける方は、平成25年3月15日（金）までに、末尾回答書によりFAXにてお知らせください。 謹白

記

- 1 日時 平成25年4月2日（火）午後6時30分～
2 場所 東京弁護士会502A～F

回 答 書

（業務推進委員会 平井経博 宛 FAX 03-3293-7986）

- 4月2日（火）午後6時30分～の研修講座に出席します。
 上記研修講座後の懇親会に出席します。

ご芳名 _____（法曹大同・東京法曹・二一 期）

（メールアドレスをお持ちの先生は、お差し支えがなければお知らせください。）

E-mail :

親和全期会のホームページを是非ご覧ください。

<http://web-shinwa.com/zenki/z-top.html>