

第7回大阪リフォームサミットを実施いたしました。

今期、有料講習最後の3回目となり、前回までの復習+生涯顧客をつくるためにチェックシートを用いて販売戦略と計画を考えて頂きました。

## 活動内容

元請業者としての取組みについて(第3回目)

～工務店のノウハウからヒントを得る／生涯顧客をつくるための販売戦略と計画について  
(株)budori 有村氏

