ストラテジーコンサルセッション

マーケティングコンサルセッション

ダイレクトセールスマーケティングセッション

マーケティングベーシックセッション

あなたの本業の活性化を支援する!

最強のビジネスパートナーシップ

ラーニングエッジでは、あなたの本業の活性化を支援しながら、
あなたと共に成長発展していける、ビジネスパートナーを募集。
毎月のビジネスパートナー研修などの詳細をご紹介いたします。

SEMINARS

事業のパートナーとして活動をサポート！
あなたの本業の活性化を支援いたします

新たな収益源の柱が作れる！

ラーニングエッジの各種講座を、あなたの既存のお客さまにご案内することにより、新たな収益基盤を構築できます！説明会にお客さまをご案内するだけで、あとはラーニングエッジが営業・販売・フォローいたします。
※ご案内メールのテンプレート、ご案内ページを貴社へ提供！

本業の活性化に！ ※経営者層をターゲットとするビジネスの方は特におすすめ

セールスファネル 強化、FFMB モデル 強化 、オンライン化の支援
※ビジネスパートナーの活動を通じ、皆さまの本業活性化を実現します。
※新規見込み顧客の開拓にご利用いただけます。
※活動を通じて貴社の商品・コンテンツの 販売は可能です。

マーケティング&セールス・コンサルティング支援

第1段階：本業のセールスファネル整理
第2段階：ラーニングエッジをリンクさせた本業活性化
※月1回の研修（前半）で実施。何度でも受講可（最大60回）

■ラーニングエッジのビジネスモデルを公開

・各種ノウハウの共有
・全営業マニュアルの共有
・セミナー運営マニュアルの共有
※ラーニングエッジのマーケティング、営業の全内容を公開

■講師登壇ノウハウを得られる

・認定トレーナー研修１回参加権有
※あらゆるセミナー登壇における講師としてのポイントを押さえられます

■講座受講特典

1.MBS1 実践編年間講座受講権利
2.MBS1 または MBS2 講座を1回分受講権利

■ジョイントベンチャー企画

地域の各業界の事業主様をパートナーとしてまたはパートナー同士で各種 JV 企画をプロデュース。

■追加・新規の商材が追加される

弊社で扱う海外セミナーや新しい講座も、弊社の基準に則り、ご紹介いただける商材として随時追加！

■各種割引特典

・MBS 法人プラン
・認定トレーナー
※対象講座を各種割引価格で受講可

ビジネスパートナーの活用例

活用イメージ１　法人開拓の集客商材としてラーニングエッジを活用

フロントエンド（集客商品）としてMBSシリーズを活用し、バックエンドとして自社商品につなげる

フロントエンド（集客商品）

SEMINARS

リーチが難しい経営者、
幹部層の方々への
新規アプローチとして利用

バックエンド（収益商品）

見込み顧客の拡大

貴社商品の
販売機会の拡大

活用イメージ２　既存顧客の満足度向上を図るために活用

既存顧客にラーニングエッジの講座をご案内することで、更なる満足度向上につながる。

フロントエンド（集客商品）

既存のお客さまの
満足度アップ

収益化できていない
顧客リストの収益化

バックエンド（収益商品）

SEMINARS

ビジネスを拡大させたい
経営者、幹部層の方々へ
ラーニングエッジ講座をご案内

活動例　ラーニングエッジのマーケティングセミナー無料説明会を既存のお客さまにご案内！

貴社　／　ラーニングエッジ

説明会を
お客さまに
ご案内

→

無料
説明会

→

3日間の
集中講座

→

その他の
ラーニングエッジ
講座

→

新商材

※一度ご紹介いただいた受講生は担当のビジネスパートナーのお客さまとして固定化され、別講座を受講の都度フィーが発生します。

マーケティング &
セールス・コンサルティング支援

ラーニングエッジの成功&失敗事例、実際の集客方法、現場の事例、最新情報を大公開！

ストラテジーコンサルティングセッション

講師：須田照丈

貴社のコンテンツ及び MBS 販売のストーリーを明確化。須田のファシリテートをもとに貴社のターゲットの明確化をし、貴社のセールスファネルを確立。その後、本業とラーニングエッジをどのように組み合わせて本業の活性化をするかを構築します。それに加えてラーニングエッジの集客の施策もお伝えします。

カリキュラム（例）

1.ターゲットの明確化　2.SFの構築　3.67の集客システム　4.目標設定・行動計画

ダイレクトセールスコンサルティングセッション

講師：金澤千紘（認定トレーナー）

効率的に受注を最大化するセールス方法として、ラーニングエッジの営業施策やセミナーノウハウを共有。紹介営業の方法など、集客の最大化に効果的な営業手法をお伝えします。

カリキュラム（例）

1.セミナーでのクロージングの方法　2.人脈マップの作り方　3.セミナー運営の仕方など

マーケティングコンサルティングセッション

講師：日吉祥平（ラーニングエッジマーケティング責任者）

WEB マーケティングリテラシーの向上と WEB マーケティングにて集客できる力を養成。リスト取りやメール配信、FB 広告運用など WEB 集客に効果的な方法をお伝えします。WEB マーケティング初心者を対象にしているため、貴社の WEB マーケティング担当の方もご参加いただけます。

カリキュラム（例）

1.集客方法についての質疑応答　2.新規集客のためのリスト取り　3.ブランディング
4. ラーニングエッジで成果が出ている集客方法の紹介など

あなたの本業の活性化を支援する！
最強のビジネスパートナーシップ

お問い合わせ・個別相談はこちら

1）ご質問はラーニングエッジのスタッフまでお気軽にお声がけください

講座休憩中など、ラーニングエッジのスタッフまでお気軽にお声がけください。

2）お電話にてお問い合わせください　※3営業日以内にお返事いたします。

電話番号：**03-5348-5901**（平日：10 時～18 時）

ラーニングエッジ株式会社

ラーニングエッジは、人を幸せにする会社でありたい。志高く、愛と徳と信頼をベースに経営をしたい。
そのために、世界中の感動的で素晴らしい教育コンテンツを最高のサービスで届けて、関わるみんなを豊かで幸せにしたい!
我々は、世界ナンバーワンの教育の流通会社を目指し、道徳的な価値あるコンテンツを必要な人々に届けて、この世界をより良い場所にして みたい。そんな想いで日々努力を重ねている会社が、我々ラーニングエッジです。

ご質問・お問い合わせはラーニングエッジのスタッフまでお気軽にお声がけください。

電話番号 : **03-5348-5901**
(平日 : 10 時〜18 時まで ※土日祝日休み)
メール : customer@seminars.jp
住 所 : 東京都新宿区西新宿 8-4-2 野村不動産西新宿ビル 4F

主 催 : ラーニングエッジ株式会社