

平成28年

2月21日(日)
2月28日(日)

商業・観光業を学び考える2日間!!

みょうぎ 商業塾

受講者
募集!

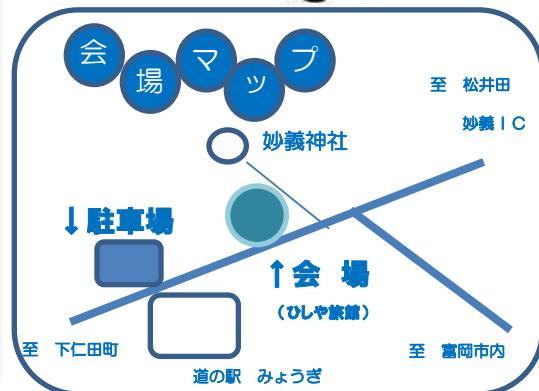


『このままでは・・・』『何か変えなければ・・・』と考えている経営者は多いと思います。また、『何かきっかけが欲しい』『アイデアを吸収したい』と考えている経営者・創業者も多いと思います。

しかし、“何を？”“どのように？”を学べる機会は少ないと思います。そこで、漠然とした考えやアイデア・方向性を、具体的な“かたち”にできるよう、今回、商業・観光業にフォーカスして

「みょうぎ商業塾」を開催致します。

親切・才気溢れる専門家による講習会です。皆様の「やる気」に応える2日間です!



1. 日時 平成28年2月21日(日) 28日(日) 両日とも9:30~16:30

2. 会場 ひしや旅館 (富岡市妙義町妙義42番地)

3. 定員 40名

4. 受講料 富岡市妙義商工会 会員 2,000円 / 一般 3,000円
※どちらか1日のみ参加の場合は 会員 1,000円 / 一般 1,500円
※昼食付です。

5. 対象 商業・観光業を営む経営者、商業・観光で起業をお考えの方、
商売方法を変えたい方、アイデアを吸収したい方、他
※富岡市内に在住される方はどなたでも参加可能です。
※筆記用具はご持参ください。

6. 講師
〇2月21日(日)

経営コンサルタント 綿貫 有二 氏 (中小企業診断士)

商工会・商工会議所で人気・実績ともに有り、大手企業でのセミナーも行っている。関連著作も、商売でのヒント、特に販促についての内容は、数多くのアイデアが盛り込まれており、高評価を得ている。総合的な販売促進方法を提案できるスペシャリスト!

〇2月28日(日)

(株)日本旅行総研 砂子 隆志 氏 (中小企業診断士)

(株)日本旅行のネット戦略部門であるICT事業本部マネージャーを経て、現在、同社経営管理部コンサルティングチーム(日本旅行総研)チーフマネージャー。全国各地の地域活性化支援業務を担当。観光地活性化・特産品開・観光事業者の経営支援のスペシャリスト!

7. 申込締切 平成28年1月29日(金)までに、下記へお申込み下さい。(事前申込制)

〇当日、悪天候(雪など)にて開催不能な場合、代替日を設定し開催します。

お申込・お問合わせ : 富岡市妙義商工会 〒370-2411 富岡市妙義町上高田 1197-6

TEL0274-73-3723 Fax0274-73-2673 e-mail info@myogi.org

主催 : 富岡市妙義商工会 共催 : 富岡市 群馬県商工会連合会 富岡商工会議所

日程 時間	2月21日(日) 【商業】	2月28日(日) 【観光】
午前 9:30 ～ 12:30	<p>【顧客が集まるマーケティング戦略】 新規顧客獲得ノウハウ ～景気の影響を受けずに 地域に密着した儲かる企業の作り方～</p> <p>☆ 不景気だろうが儲かっている会社は存在します。そんな元気な会社は、売れる魔法でも使っているのでしょうか。実は、自社の強みを活かしてお客様を集めてくる「仕組み」を持っているのです。そして、その仕組みはあなたも今日から作れるのです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上アップに成功している企業の仕組みと裏側を公開 ✓ 自分の強みを活かした儲かる仕組みの作り方と新規顧客の集め方 ✓ 顧客が集まるチラシ・広告の作り方 	<p>【観光による地域活性化】 ～事例をもとに検討する～</p> <p>旅館業・飲食業などサービス業におけるトレンド・事例紹介・販売戦略の立案について。 サービス業とは？ 旅館・飲食業の現状と取り巻く環境 サービス業のマーケティング など</p> <p>サービス業についてはワークショップ形式にて行います。(グループディスカッションや発表を行います。) (当日、班編成をお伝えします。)</p>
12:30 ～ 13:30	昼 食	
午後 13:30 ～ 16:30	<p>【営業力・販売力強化術】 顧客満足度向上ノウハウ ～顧客満足を最大に高めファンを 増やすお客様対応手法～</p> <p>☆ なぜかよく売れる新人営業担当者や新人販売員がいますが、実はここに営業や販売の秘訣が隠されているのです。ベテラン担当者が売るのに苦労しているのに、なぜか新人が売ってくる。その秘密を具体的な事例に基づきながらさまざまな切り口でお伝えする、明日から現場で使えるヒント満載の実践的内容。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客の購買心理を突いた具体的ノウハウ ✓ 成約率を飛躍的に高める営業・販売の考え方とやり方 ✓ 顧客満足を高め口コミを広げる方法 	<p>午前に引き続き、ワークショップ形式による講義 (グループディスカッション&発表)</p> <p>サービス業のSWOT分析 サービス内容立案 集客プラン構築の発表 など</p>

お申込み
方法

- ①下記参加申込書に所定事項を記入の上、申込先へ郵送又はFAXにてお申込み下さい。
 - ②参加費は、「お申込後」すみやかに下記口座にお振込頂くか、ご持参下さい。(振込手数料はご負担下さい。)
 - ③参加費のご入金を確認次第、「受講票」を発行いたします。
 - ④キャンセルはできませんので、ご注意ください。
- 〈振込先〉群馬県信用組合 妙義支店 普通口座 No0028038 富岡市妙義商工会 会長 岩井幸夫

みょうぎ 商業塾

参加申込書

氏名		性別	男 ・ 女
貴社名		年齢	
TEL番号		Fax	
住所		e-mail	
業種	①小売業 ②サービス業 ③創業者 ④その他 () ※該当に○		

申込先 〒370-2411 富岡市妙義町上高田 1197-6 富岡市妙義商工会 TEL 0274-73-3723
Fax 0274-73-2673