

話題騒然！ご参加の方から絶賛をいただいた、セミナーCD販売のお知らせ

## 「売上と利益を上げる幹部講座」 テキスト&CD販売のお知らせ

売上の三原則はヒト（対話力）、モノ（商品力）、キッカケ（集客力）です。その三原則をきちんと押さえ、1つ1つ問題点を解決できるのが、いま求められる強い幹部です。そこで基本に立ち返り、何をすべきかを明確にしたいもの！店長やバイヤー対象の小売店幹部、卸・メーカーの営業幹部、育成立場にある経営者様必聴のセミナーテキスト&CD販売です。

### -----CD講座内容解説-----

#### 第1講座 幹部必須 売る・儲ける技術の全て

水飼 茂

売る・儲ける方法は無数あるのに、まるで気付かないスタッフが多いことに驚かされます。なぜ？と疑問を感じる想像力、なるほど？と思うデータ力、こうすれば巧く行く創造力の繰り返し、業績アップを可能にします。売上と利益を劇的に上げる実践的なお話です。

#### 第2講座 商品、売場の問題点と解決策

坪谷 聡子

繁盛させる7割が商品力、3割が売場力で、ここしか無いオンリー・ワン性が、競合激化時代の差別化戦略です。いま、商品・売場強化には何が必要か、メーカー・卸の企画担当者と小売店幹部へ、商品力と売場力を強化させる「基本と応用」を詳しくご紹介します。

#### 第3講座 これからの時代に不可欠なWEB集客

高橋 悟史

靴・バッグ業界でのマルチメディア化は進みました。しかし、大きな「集客力」となっていないのが現状です。これからはヒト、リアル店舗、WEBを強い“線”で繋いでいく施策が不可欠となります。効果を上げるWEB集客のノウハウを整理します。



代 金 16,200 円 （A4 版詳細カラーテキスト&CD6 巻、消費税&送料込み）  
お申し込み先 アジアリング(株) 106-0041 東京都港区麻布台 3-4-11 麻布エスビル5階  
TEL 03-3505-6721 FAX 03-3505-0461  
お振込み先 三菱UFJ銀行 六本木支店（普）1520039 アジアリング(株)