

業績アップの基本に立ち返る

売上と利益を上げる幹部講座

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抑え、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トップにお聞きいただきたい実践講座です。

- 日 時 2018年6月21日(木) 10:30~16:00
- 会 場 すみだ産業会館9F 第4会議室 (錦糸町駅徒歩1分 「錦糸町マルイ」 9F)
- 講 師 水飼 茂、坪谷 聡子、高橋 悟史
- 会 費 23,000 円(税込み、詳細テキスト込み)

- 定 員 50名 (定員に達し次第、締め切らせていただきます)

＜セミナープログラム＞

店長必須 売る・儲ける仕組み

10:30~12:00 講師: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。

商品、売場の問題点と解決策

13:00~14:20 講師: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・卸の企画担当者とお小売店幹部へ、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。

これからの時代に不可欠な「WEB集客」

14:40~16:00 講師: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。