

売上と利益を上げる幹部講座

幹部に必要なのは、売上と利益を上げる仕組み創りです。それには、集客力と商品力を高め、データを活用するのがポイントです。店長やバイヤーを育成する小売店幹部だけでなく、卸・メーカーの営業担当者育成にもご活用できる実践的内容です。是非ご参加下さい。

- 日 時 2017年6月22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》

「集客力」を磨き、選ばれる企業を目指す 10:30~12:00 講師:高橋 悟史

いま「集客力」が不可欠となるのは、小売店も卸・メーカーの展示会も同じです。お客様と信頼関係を創造し、選ばれる企業を目指すのが、幹部の重要な役割です。ネット、SNS等を上手に活用した、集客力強化対策を詳しく解説していきます。

商品力強化の基本と応用 13:00~14:20 講師:坪谷 聡子

市場全体の画一化が進んでいる現在、商品力は重要なポイントとなります。差別化を図ることにより、プロパー消化率を高めることができます。いま、商品力強化には何が必要か、その基本と応用を詳しくご紹介します。

データから学ぶ売る・儲ける仕組み創り 14:40~16:00 講師:水飼 茂

日ごろ何げない現象に気付かないスタッフが多いことに驚かされます。なぜ? どうして? の気付きと仮説・検証の繰り返し、業績アップを可能にします。データは打ち出の小槌、隠れた芽から売上と利益を劇的に上げる、「仕掛け」と「仕組み」作りの実践的なお話です。



お問い合わせは、03-3505-6721