

近大マグロ
仕掛人の

超わかる!

商店集客セミナー

テンプレートで学ぶ営業戦略&個別相談

売れる商品を作るためには、まず品質の良い商品を作ることが大前提ですが、目的を達成するためには品質以外の要因も考慮すべき点が多くあります。

品質だけを絶対視して業界の常識にとらわれた販売戦略から抜け出す答えはお客様のみが持っています。行動哲学から考え出した売れるための法則を理解し、実践することで営業強化&ブランド戦略を100%成功に導くことができます。

本講座では、難解な経済用語や経営学の知識は一切必要ありません。シンプルでわかりやすいテンプレートを使用して自社商品の特色や営業戦略の方向性を探ります。

日時 平成29年 11月15日(水)

【講演】 13:00 ~ 15:00
【個別相談】 15:00 ~ 17:00 (1社30分程度)

講師

株式会社 Oak-J ソリューションズ代表
経営コンサルタント、近大マグロブランドの仕掛人
おおくぼ よしお

大久保 良雄氏



近畿大学在職中に、「近大マグロ」ブランドを企画・立案からプロデュース。マグロブランド戦略が入学志願者数4年連続日本一を達成する礎となるなど、現在の近畿大学ブランド戦略のファーストステージ構築に貢献。大学退職と同時に(株)キャリア特待館(現Oak-Jソリューションズ)を起業。中小企業や大学などでブランディングに関する講演、セミナー、コンサルティング事業などを展開。著書「欲しい!と言わせるブランドづくり」他。



カリキュラム

講演

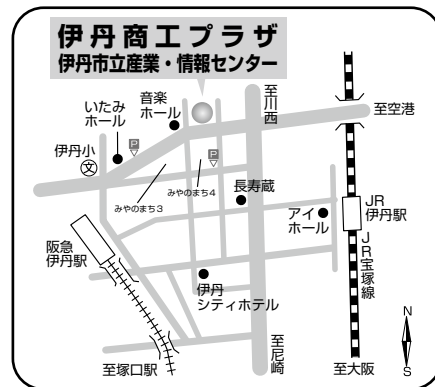
- 第一部：近大マグロブランド構築の背景と実践的事例紹介
- 第二部：営業強化&ブランド戦略モデルの概要紹介
- 第三部：テンプレートにより自社商品販促のための設計図(素案)を作成 [ワーク]
- まとめ：営業&ブランド戦略モデルによる設計図作成の重要性

個別相談

各自が作成した設計図(素案)をもとに
売上アップのための個別相談

会場 伊丹商工プラザ4F 会議・研修室 A

- 【受講料】 お一人1,000円(税込) ※個別相談の追加料金はいただきません。
- 【対象】 中小規模の店舗経営者や創業後間もない方、自社のブランド戦略にお悩みの方や個別でしっかり相談したい方 他
- 【定員】 講演：先着40名 ※締切日の時点で、お申込みが10名以下の場合は中止
個別相談：先着4社程度予定
- 【申込】 伊丹市立産業・情報センター 〒664-0895 伊丹市宮ノ前2-2-2
【お問合せ】 TEL: 072-773-5007 FAX: 072-778-6262
<http://www.meditam.org/>
- 【申込締切】 平成29年11月9日(木)
- 【主催】 伊丹市立産業・情報センター、伊丹商工会議所



阪急伊丹駅またはJR伊丹駅から徒歩7分
伊丹市バス宮ノ前停留所下車すぐ

近大マグロ仕掛人の「超わかる!テンプレートで学ぶ営業戦略」& 個別相談 申込書

伊丹市立産業・情報センター宛

FAX:(072)778-6262

希望する方に を入れてください 講演と個別相談の両方参加 講演のみ参加

事業所名

TEL	FAX	E-mail
-----	-----	--------

所在地

ふりがな 参加者名	ふりがな 参加者名
--------------	--------------

*本申込書にご記入いただいた個人情報は、主催者からの各種連絡・情報提供のために利用し、それ以外の目的では利用いたしません。
*主催者の都合により内容を変更、または中止する場合がございます(お申込みが著しく少ない場合、または天災の場合など)。