

～あきんどとして必要なことを身につける3日間～



商売繁盛はこれで あきんど塾

参加無料

地域内の少子高齢化に伴う人口減少は域内の小売業・サービス業にとっては消費人口の減少となり、結果的に売上・利益を維持・拡大していくことが難しくなっています。そうした中で消費税増税と手続きが煩雑な軽減税率の導入が始まろうとしています。こうした状況に向けて、今からしっかりと売上向上・利益確保にむけた経営の仕組みを作っておくことが望まれます。あきんど塾では、経営革新（新ビジネスネタ開発）、営業・販売力強化、そして今どき欠かせない SNS&IT のプロ 2 人が皆様の繁盛をお手伝いします。ぜひ、ご参加下さい。

講座の概要

- 【日 程】 2018 年 1/16 (火) 1/23 (火) 1/30 (火)
 【時 間】 18:30～20:30 ※30 日のみ 18:00～19:30+懇親会
 【会 場】 東浦町商工会 研修室
 【定 員】 20 名様 ※先着順
 【主 催】 東浦町商工会 大府商工会議所

講座の内容

- あなたの会社の販路を拓げるアイデアづくり
- 営業・販売力を強化して取引先拡大
- 次々と顧客が増える SNS&IT 活用術

お申込みは FAX にてお願いします。(1/11(木)締切) ※人気講座のためお申込みはお早目に！

事業所名	〒 -	連絡先	TEL	()
			FAX	()
所在地	〒 -	出席者名①	(役職名)	様
		出席者名②	(役職名)	様

主催

東浦町商工会 大府商工会議所

知多郡東浦町石浜岐路 28-2
 TEL:0562-83-6123
 FAX:0562-84-0425

大府市中央町 5-70
 TEL:0562-47-5000
 FAX:0562-46-9030

お問合せ先

TEL:0562-83-6123
 FAX:0562-84-0425

講座カリキュラム

日程	タイトル	内容	講師
2018 1/16 (火) 18:30~20:30	アイデア発想法	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営の突破口を拓く経営革新の重要性 ● あなたの会社の販路を拓げるアイデアづくり ● アイデアを具体化させる 	大木 ヒロシ氏
2018 1/23 (火) 18:30~20:30	営業力・販売力を強化して取引先拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 計画だけではダメ！ 受注増の具体的な営業法 ● 営業ベタでも出来る効果抜群の営業術 ● 経営革新を前進させる新規顧客開拓術 	渋谷 雄大氏
2018 1/30 (火) 18:00~19:30 +懇親会 (19:30~21:00)	次々と顧客が増える SNS & IT 活用術	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規顧客を生み出すIT活用の極意とは ● 売上を急拡大させたSNS活用事例 ● 誰にでもできるホームページ活用法 	渋谷 雄大氏

担当講師

詳しくはホームページをご覧ください→ <http://jairo.co.jp>



フランチャイズチェーンを複数立ち上げた経験を持ち、その経験を元に、セミナーおよびコンサルティングを業務とするジャイロ総合コンサルティング(株)を立ち上げる。現在では、大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つ。また、年間の講演回数は200回を超える超人気講師でもあり、感動と共鳴を生む講演スタイルは他に追随を許さず、日常は多忙を極める。

大木ヒロシ氏 ジャイロ総合コンサルティング(株) 会長



神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。その後、サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。現在は営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間200回を超える人気講師である。

渋谷雄大氏 ジャイロ総合コンサルティング(株) セミナー事業部長

新年 1月16日(火)より商業ゼミナール「あきんど塾」がスタートします。地域の商人(あきんど)たちは、これからやってくる大きな変化の波に対応すべく、今こそ突破口を開かなければなりません！今年の「あきんど塾」では今後5年間を勝ち残るためのビジネスモデルの再構築や突破口を開く販売&営業方法などを学ぶ超実践講座です。“その時”が来てからではもう遅い！景気のせいにして何も変わりません。動き出すなら早いほうが成功可能性は高くなります。迷っているくらいなら、まずは一歩踏み出しましょう。