

NEW

実務で使える!「売れる仕組み」の考え方 ～事例に学ぶ売上アップのポイント～

講師 アナザーフォース代表 中小企業診断士 杉山 正和 氏

セミナーの
ねらい

企業の永遠の課題である「売上アップ」には、ブランディングとマーケティングは不可欠です。ブランディングは“お客様に選ばれるための”、マーケティングは“お客様に商品・サービスを売るための”「仕組み」をつくることです。そして、仕組みづくりとは、「事をうまく運ぶために工夫された計画」です。

本セミナーでは、「ブランディング計画」と「マーケティング計画」を合わせた「売れる仕組み」を実例やケーススタディを通して、できるだけ分かりやすい用語で説明し、実務で使える「売れる仕組み」の考え方を身に付けていただきます。

対象

経営者
幹部

管理者

中堅
実務担当者

若手社員
新入社員

日時

2020年
2月5日(水) 13:30～16:30

会場

OKB Harmony Plaza 名駅
(名古屋市市中村区名駅4-6-17 名古屋ビルディング10階)

受講料

会員 5,500円 (消費税込み)
一般 13,200円 (消費税込み)

定員

30名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。
※お申込状況によっては、開催を見送ることがあります。

講師プロフィール

大学卒業後、大手食品卸売業の国分株式会社で販路開拓、商品開発などに21年間従事する。2016年中小企業の売上アップを目的とした、関市ビジネスサポートセンター Seki-Biz 初代センター長に就任。2年間で約1,600件、220社以上の相談に応じ、多くの中小企業の売上アップを実現した。専門分野はマーケティング、販路開拓支援。MASTコンサルティング株式会社執行役員。グロービス経営大学院卒業(MBA)。



カリキュラム

- 「売れる仕組み」とは何か
- 事例に学ぶ「売れる仕組み」の考え方
- 「売れる仕組み」づくりのポイント
 - ブランディング戦略はお客様の「知覚」のコントロール
 - マーケティング戦略は売上と直結させて初めて機能する
 - 売れる仕組みを考えるフレームワーク
 - 戦略なくして戦術なし
 - トップと現場のコミュニケーションツールとしての活用
- 実践「売れる仕組み作り」(ケーススタディ)
 - 整体院、飲食店の売上アップ事例から考える「売れる仕組み」づくり

受講申込書

必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りください。

会員No 一般 パスポート会員

貴社名

ご住所 〒 -

電話

お取引店

私(申込責任者)は下記「個人情報の取扱いに関する重要事項」を私と各参加者が確認し、承諾したうえで申し込みます。

■申込責任者名

※受講券は開催日1週間前までにご送付させていただきます。

セミナー開催日

ご参加者名

ご参加者名

ご参加者名

2/5

役職*1(在職年数)

役職*1(在職年数)

役職*1(在職年数)

(年)

(年)

(年)

*1 参加者属性に合わせたセミナーの内容とするために利用いたします。可能な範囲でご記入ください。

〈受講料のお支払い方法〉

【共立ビジネスクラブ会員様】会費のお支払い指定口座から自動振替いたします。

※お振込みをご希望の会員様は、右欄に チェックしてください。後日、振込用紙(振込手数料お客様負担)を送付します。

【一般のお客様】お振込みでのお支払いになります。後日、振込用紙(振込手数料お客様負担)を送付します。

受講料

お振込み
に変更する

キャンセルについて

キャンセルの場合は、開催の前営業日までにご連絡ください。ご連絡のない場合、また当日キャンセルの場合は、受講料を頂戴いたしますのでご了承ください。

■個人情報の取り扱いに関する重要事項

1. (名称) 株式会社OKB総研 (連絡先) TEL / 0584-74-2611 2. ご記入いただきました個人情報は、株式会社OKB総研の「個人情報保護方針」および「個人情報の取り扱いについて」に従い適切に取り扱います。 3. (個人情報の利用目的) セミナーに関する申し込みの受付とその業務の運営管理のために利用いたします。 4. お客様が本申し込みに必要な記載事項の記載を希望しない場合、および本重要事項の内容の全部、または一部を承諾していただけない場合、本申し込みをお断りすることがあります。