

売れない時代に売上げを上げ、  
お客さまから圧倒的な支持を集める  
3人の『接客の達人』が  
そのノウハウと秘訣を明かします！

13:00~14:10  
**第1講**  
**買わねぐでいいんだ**  
新幹線カリスマ販売員の秘術  
日本レストランエンタプライズ  
茂木久美子

14:30~15:40  
**第2講**  
**客の心を5秒でつかむ**  
No.1スーパーの接客の極意  
第4回S-1スーパーグランプリ優勝  
いりり家東郷店店長  
布施知浩

16:00~17:30  
**第3講**  
**期待を超える接客術の教え方**  
元ANA、チャイナエアラインCA  
ビジネスマスター研究会主宰  
藤村純子

2010年  
9月15日(水)開催

現場の販売員の方、是非とも接客の秘訣を学びに来てください。  
あなたの接客の技術は必ずや飛躍的に向上するはずです。

経営者・経営幹部・幹部候補の方、若手社員や現場の販売員の方を連れてきてください。  
彼らのモチベーションとやる気が必ず高まります。

教育担当者・トレーナーの方、奇跡の接客の教え方を学びに来てください。  
『達人の技術』は、水平転換が可能なスキルです。

達人に学ぶ!

# 接客で売上げを上げるセミナー

日時 2010年9月15日(水) 13:00~17:30  
対象 小売、飲食、サービス業  
経営者、経営幹部、幹部候補、店長、教育担当者  
若手社員、パート・アルバイト社員、販売員  
受講料 特別価格 20,000円  
(2名さま以上の申込で1名さま15,000円)  
会場 都内研修施設  
定員 100名 ※内容、会場等は変更になる場合がございます。

緊急速報!  
10月6日(木)  
開催決定!

新規来店促進、買上げ点数の向上、来店頻度の増加、お得意さまづくり...  
『売上げを伸ばすためのすべて』を340分にわたって徹底的に伝授!

# とことん販促セミナー

「売れない」と言われる時代に、売上げを伸ばしている店は全国各地に数多くある。そんな繁盛店を数多く育ててきた販促の達人3名が多くの成功事例を交えながら、そのノウハウと実践方法を余すところなく伝える現場のための超実践的販促セミナー。

カリキュラム	11:00~12:20	商売繁盛を続けるための戦略を身につける!
	<b>第1部</b>	<b>売上げを作りだすための販促の基本</b> 岩本俊幸
	12:20~13:10	昼食
	13:10~14:30	もう一人の腕利き販売員をつくる!
<b>第2部</b>	<b>購買意欲を高める『POP』販促</b> 山田文美	
14:40~16:00	新規客をお得意さまに育てる!	
<b>第3部</b>	<b>来店頻度を上げる『WEB』『メール』販促</b> 加藤洋一	
16:10~17:30	媒体、タイミング、特典、見せ方を工夫して客に伝える!	
<b>第4部</b>	<b>新規来店を促進する『チラシ』販促</b> 岩本俊幸	

※会場、カリキュラム等は変更になる場合がございます。



**岩本俊幸** ●株式会社アソシエイツ代表取締役。小売店、飲食店、美容室をはじめ、地域密着型ビジネスの販売促進を、企画、コンサルティング、セミナーツール制作など、様々な方法で支援し多くの成果をあげる。ブランド・マネージャー認定協会理事長。



**山田文美** ●地域商店コンサルタント。幼少から美術を学び、イラスト・文章での自己表現を仕事とする。稼ぎ先の商店の立て直し、過疎地の大型ショッピングセンターの改革等で実績をあげる。商品と人、それぞれの生立ちから販売方法を組立てる独自性を持つ。



**加藤洋一** ●マーケティングコンサルタント。企業の潜在的なUSP(独自のウリ)を掘り起こし、その1点に絞り込んだプロモーションを得意とする。USP活用により、100以上のクライアントを短期間で差別化させ、業績を上げることに成功している。

日時 2010年10月6日(水) 11:00~17:30  
対象 小売・サービス・飲食業の全職位  
価格 価格30,000円(税・テキスト代・昼食代込)  
6月30日(水)までにお申込みで、**早期特別価格25,000円!**  
会場 商業界会館2階セミナールーム  
東京都港区麻布台2-4-9(日比谷線神谷駅徒歩7分)

どちらかお選び下さい

お申し込みになるセミナーの□欄にチェックを入れてください。 ※3名以上の申込、両セミナーへの申込等の際は、恐縮ですが、用紙をコピーしてご使用になるか欄外の余白にその旨ご記入ください。

接客で売上げを上げるセミナー受講申込書  とことん販促セミナー受講申込書

受付No.	参加者氏名	年齢	職場名(店舗名)と職位	企業名
				所在地(〒 )
				TEL ( ) FAX ( )
申込担当部署・氏名(連絡先)	業種・業態	店舗数	年商	店 億円

セミナーのお申込み方法 ■上記の申込書に必要事項をすべて記入のうえ、(株)商業界「教育事業グループ」宛にFAXしてください。 ※参加者が複数の場合は用紙をコピーして使用ください。  
●ご記入頂いた個人情報宛に、小社の各種案内をお送りすることがあります。送付を希望されない場合には、□に/印をご記入ください。 □ 希望しない