

佐藤勝人の チラシで客数アップ、 みっちり教えます セミナー

3月31日
開催予定



自他共に認める「日本一のチラシプロデューサー」
が半日ばかりで教え込む「2010年大不況下の
チラシのまき方、見せ方、作り方」

内容(予定)

- 1時間目 今の消費者に対するチラシ、その正しい考え方
- 2時間目 あなたのお店のチラシを診断します(ワーク)
- 3時間目 あなたのお店のチラシをリニューアルしてみよう(ワーク)
- 4時間目 まとめ チラシで客数増なくして売上げアップはない!

日時 2010年3月31日(水) 13:00~18:00

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(日比谷線神谷町駅徒歩7分)

価格 25,000円 定員 30名 ※内容、会場等は変更になる場合がございます。

みなさん、たった1枚のチラシで
店も企業も活性化できるんです!

佐藤勝人 日本販売促進研究所代表 ●1963年生まれ。サトーカメラ(株)代表取締役専務。「想い出をキレイに一生残すために」というコンセプトの下、栃木県エリアに絞込みチェーン展開することでアソシエイと150名と共に18店舗を展開、カメラ販売12年連続ナンバーワンを達成。大手に負けない差異性の経営を具現化している。経営コンサルタントとして地方商業の活性化にも力を尽くし、たった1枚のチラシで企業を活性化させる日本一のチラシプロデューサーとして高い評価を得ている。著書に「一点集中で中小店は必ず勝てる!」「日本一のチラシはこうつくれ」「チラシで攻めてチラシで勝つ」「エキサイティングに売れ」などがある。



加藤津代志
株式会社A&Aブランディングチーフコンサルタント
1956年福島県生まれ。1975年ヨークベニマル入社後、同社に30余年在籍。店舗勤務を経てゾーンマネジャー、店長を歴任。その間、数々の競合店対策を経験し、同社の「競合対策手順書」づくりに貢献する。店長としては、お客様を中心に据えた組織と仕組みづくりによる店舗運営を行い、8年間、新任店長セミナーの講師を務める。フレンドリーサービスを徹底して実践する、地元のパート社員重視のオペレーションを強化する、部門マネジャーの育成に重点を置くといった指導法で、多くの同社幹部候補生を輩出。強い店舗づくりを進めてきた。2006年に同社を退社。独立してコンサルタントとしての活動を開始する。日本セルブサービス協会客員指導員。コーネル大学リテールマネジメント・プログラム・オブ・ジャパン講師

加藤津代志の 「既存店売上高を上げる スーパーマーケット店長」 をつくるセミナー

4月8日開催予定

日本有数の優良スーパーマーケット企業で鍛えられた
「店長力」を参加者みんなに授けます!

日本全土を覆う「前代未聞、超ド級の消費不振」に対して一歩も引かず「それでも客数と売上げを伸ばすストアマネジャー」を育成する実践講座

- 内容(予定)
- 第1部 加藤津代志は、「今の消費者、競合状況、こう見る」
 - 第2部 既存店売上げアップのステップ解説
 - 第3部 自店のステップをつくる(実習)
 - 第4部 まとめ

日時 2010年4月8日(木) 13:00~17:30

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(日比谷線神谷町駅徒歩7分)

価格 30,000円

定員 30名 ※内容、会場等は変更になる場合がございます。

どちらかお選び下さい

お申し込みになるセミナーの□欄にチェックをいれてください。 ※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にご記入ください。

「チラシで客数アップ、みっちり教えます」セミナー受講申込書 「既存店売上高を上げるスーパーマーケット店長」をつくるセミナー受講申込書 DM

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な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