

お待たせしました！
本格的なビジネス講座、好評につき再開講！
 5・6・7・9・10・11月 木曜の夜 年間6回開催



購買の科学

受講料
無料

講師



渡辺 隆之
 沖縄大学客員教授、東京未来大学教授

場所

沖縄大学 本館 101 教室

日時

前期：5月9日、6月13日、7月18日
 後期：9月26日、10月24日、11月21日
18:30～20:30 ※各回共通
 (18:00～開場)

日程及び内容

- | | | |
|----|------------|---------------------------|
| 前期 | 第1回：5月9日 | 売れるための発想転換をしよう！ |
| | 第2回：6月13日 | 儲かるお店の特徴は？ |
| | 第3回：7月18日 | 売れる売場はココが違う！ |
| 後期 | 第4回：9月26日 | 買う気を高めるいろいろな工夫！ |
| | 第5回：10月24日 | まだまだ売れる工夫があるぞ！ |
| | 第6回：11月21日 | 自分なりの「売場の経済学」をこの際つくっちゃおう！ |

対象者 小売業、卸売業、メーカーの営業マン、ならびに、販売に関わる方々すべて
 および、賢い消費者になろうと目論む方すべて

問合せ先 **渡辺 隆之**
 TEL : 098-993-7970
 MAIL: nabechan@okinawa-u.ac.jp

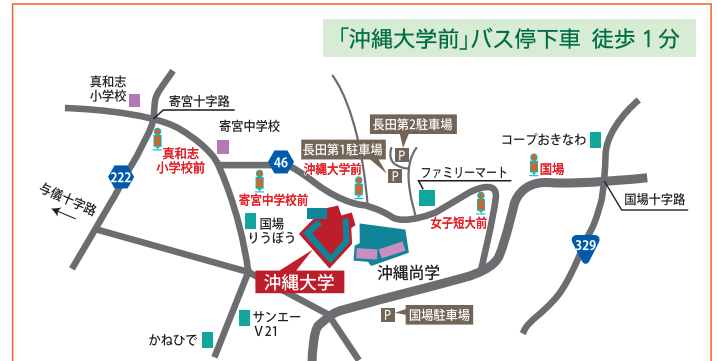
アベノミクスが何かと話題になる今日この頃、消費者の財布のひもが緩くなることが期待されていますね。でもこの恩恵をすべての売り手が享受出来るかどうかは疑問です。今こそ、「賢い売り手」であるかどうかが問われています。同時に、買い手にとっても、これまで以上に「賢い買い手」になることが、より豊かな生活のために不可欠なのです。

昨年好評を博した年10回にわたるこの講座、今年はギュッと6回に凝縮して提供します！

どうぞ、売り手の方も買い手の方も参加してみませんか！

* 9月以降、ゲストスピーカーの登壇も検討中です。

アクセス



ご注意：自動車の駐車スペースが限られています。自動車での来場はなるべくお控えください。

※事前の申し込みや登録は不要です。当日、直接会場にお越しください

主催：沖縄大学地域研究所 後援：(株)アイディーズ
 協力：那覇商工会議所・(株)りゅうぎん総合研究所