

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! |
| | 第4回：9月26日 | 買う気を高めるいろいろな工夫! |
| 後期 | 第5回：11月21日 | まだまだ売れる工夫があるぞ! |
| | 第6回：12月12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