

お待たせしました!
本格的なビジネス講座、好評につき第3弾!
 5・6・7・9・10・11月 金曜の夕方 年間6回開催



テーマ
**改めて問う、
 お客様視点の
 売場づくりとは?**



5月23日開講!

受講料
無料

購買の科学

講師

渡辺 隆之

沖縄大学客員教授、東京未来大学教授



景気が持ち直してきたのでしょうか。お店に、街に活気が戻りつつあるよう感じますが、あなたのお店はいかがでしょうか? 「確かに手ごたえを感じる!」という方もいれば、「いやいや、まだ実感がない」という方もいるでしょう。同じように商売していても、業績に差が生じるのはなぜでしょうか? 答えは実は簡単。売場づくりのノウハウの違いなのです。

売ろうとするから売れない。「売りたい」気持ちがあるのなら「買いたい」という気持ちをさらに高め、「買う行動」に合わせて売り方を対応すればよいのです。景気がこれから上向くかどうかを気にするのではなく、今こそ、お客様に「買っていただく」工夫を一緒に極めようではありませんか!

場所 沖縄大学 同窓会館

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。

時間 **16:20~17:50** ※各回共通
 ※18:20まで質問時間を設けています。
 (受付開始 16:00から)

対象者 ※事前申し込みは不要です。直接、会場にお越し下さい。受付にて、お名刺をいただくか、受講者名簿にご記入ください。

小売業、卸売業に従事する方、メーカーの営業マン、起業しようという方、ならびに、販売業務に関わる方すべて

- 日程及び内容**
- 第1回: 5月23日(金) 「売上を上げよう」ではなく、「売上を上げる構造を変えよう」へ!
 - 第2回: 6月27日(金) お客様の売場での行動を知らなければ小売業はやっていけない!
 - 第3回: 7月25日(金) セルフサービスのメリットを最大限に活かしているだろうか!
 - 第4回: 9月19日(金) 様々なお買得があることを知ったら、売り方はいくらでもある!
 - 第5回: 10月17日(金) マンネリ化しない、いつ来ても楽しいお店はこれだ!
 - 第6回: 11月21日(金) これまでのやり方を変えてみよう! 発想を変えれば、まだ売れる!

問合せ先 沖縄大学 学生部就職支援課 TEL:098-832-3276 MAIL:job-service@okinawa-u.ac.jp

主催: 沖縄大学・(株)沖縄ファミリーマート (共同主催)

後援: 那覇市・那覇商工会議所・(株)リゅうぎん総合研究所・沖縄県中小企業家同友会・沖縄県中小企業団体中央会 (順不同)