

好評につき第4弾!

売れる売場づくりの発想と方法

# 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



対象者

小売業、卸売業に従事する方、興味のある方、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

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。

**18:00~19:30**※各回共通 (受付開始)  
※20:00まで質問時間を設けています。(17:40から)

ネット小売業が業績を伸ばしています。家に居ながらにして快適に買い物ができる便利さが、今や当たり前の中になってきました。では、これまでの店舗小売業に勝ち目はないのでしょうか?その答えは、何も対応しなければ負け。でも、発想を変え、売り方を工夫すれば、十二分に勝算あり、です。まだ諦めるのは早い。店舗小売業だからこそ出来ること、しなければならないこと、一緒に考えてみませんか?

日程及び内容

- 第1回:5月15日(金) 発想を変えよう、客数増ではなく、客単価のアップ!
- 第2回:6月19日(金) 見られない売場からは絶対に売れない! 講座修了後、異業種交流会を予定しております。
- 第3回:7月17日(金) 買いやすい売場と面白い売場は同じなのか?
- 第4回:9月25日(金) 徹底的に「お買得!」を追究しよう!
- 第5回:10月16日(金) 買いたくなる情報提供の極意!
- 第6回:11月6日(金) 買い方に合わせて、売場を管理する!

13

主催:沖縄大学・(株)沖縄ファミリーマート(共同主催)

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

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

※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。

# 売場の科学

セルフサービスでの  
買い方と売り方

渡辺隆之



- 第1章 小売店舗経営の根源的な課題の整理と店舗・売場  
マネジメントの基本の整理
- 第2章 ISM(インスタ・マーチャダイジング)の視点
- 第3章 売場づくりの基本と手順
- 第4章 購買者視点からの小売経営課題の整理
- 第5章 「購買価値」の向上と価値判断の容易化
- 第6章 マンネリ化しないISP(イスト・プロモーション)
- 第7章 ISP(インスタ・プロモーション)の諸視点
- 第8章 カテゴリー・マネジメントの諸視点
- 終章 新しいマーケティングの発想と方法

◇講師・渡辺隆之の本  
が出版されました!! ◇

【沖縄大学地域研究所叢書】A5  
判ソフトカバー240頁 本体価  
格2,484円(税込)

本講座を受講する際の参考資  
料として推奨致します。(もちろ  
ん購入しなくても受講可能で  
す。)初回講座の際に受付にて特  
別価格2,000円(税込)で販売予  
定でございます。購入希望者は可  
能な限り事前申込をお願い致し  
ます。

## ～懇親会のご案内～

第2回講座終了後、19:30より懇親会を開催させていただきます。オードブルやお酒・お飲み物をご用意致します。参加費は無料となっております。異業種交流の場にもなりますし、講師の渡辺に直接質問もできる良い機会でございますので、ぜひご参加ください。事前準備がございますので、お手数ですが参加を希望される方は、下記にご連絡先を記載の上、FAXにて事前申込みをお願い致します。

記

日時：2015年6月19日(金) 講座終了後 19:30～21:30

場所：沖縄大学 本館1階 ホワイエ(講座会場向かいのフロア)

参加費：無料

以上

会社名		電話番号	( ) -
E-mail アドレス		FAX番号	( ) -
ふりがな 氏名	【 役 職 】	※希望箇所に丸を付けてください。	
		懇親会参加希望	書籍購入希望
	【            】		
	【            】		
	【            】		
	【            】		
	【            】		