

誰にも負けない売上と利益の増進策

幹部に必要なのは、売上と利益を上げる仕組み創りです。それには、集客力と商品力、接客力を高めデータを活用するのがポイントです。店長やバイヤー、卸やメーカーの営業担当者を育成するだけでなく、幹部育成にも活用できる実践的内容です。是非ご参加下さい。

- 日 時 2019年6月4日(火) 10:30~16:00
- 会 場 すみだ産業会館9F 第4会議室 (錦糸町駅徒歩1分 錦糸町マルイ)
- 講 師 水飼 茂、高橋 悟史
- 会 費 23,000円(税込み、詳細テキスト込み)
- 定 員 50名 (定員に達し次第、締め切らせていただきます)

《セミナープログラム》

店長・営業マン必須 売る・儲ける仕組み 10:30~12:00 担当:水飼 茂

現場スタッフが売る、儲ける方法を知らないのに驚かされます。しかもトップですら教えられない状況です。業績アップを可能にするデータの造り方と活用方法をとことん解説、隠れた芽から売上と利益を劇的に上げる、「仕掛け」と「仕組み」作りの実践的なお話です。

「社内コミュニケーション力強化」を目指す 13:00~14:20 担当:高橋 悟史

強い企業、売れるお店は、「社内コミュニケーション力」の強化が不可欠となります。小売店も、メーカー卸も、会社全体のチーム力向上で、「選ばれる企業」を目指していきます。社内コミュニケーション力強化で必要な施策を、詳しくご紹介します。

WEBの力でお客様との信頼関係を磨く 14:40~16:00 担当:高橋 悟史

すべての企業は、「リピート客の育成」と「お客様との信頼関係を磨く」事がこれからの時代の唯一の“生き残り策”となります。WEBメディアやソーシャルメディアを駆使した、お客様との信頼関係の構築方法を、具体的に解説していきます。

