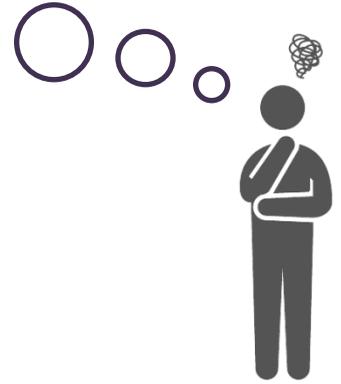


こんなことでお困りではありませんか？

- ☑ヒット商品を作りたいがアイデアが浮かばない
- ☑自社の資産をどのように活用すればいい？
- ☑自社の秘めた力を再発見したい…
- ☑販路開拓・販売力を拡大したい…



販売力拡充セミナー

「新サービス・商品開発の基本プロセス」

自社・店舗・商品・製品・サービスの魅力を見直し、売れる商品を作りませんか？
売れる新商品・新サービスの基本プロセスを習得することで生産性向上を図り、経営力の向上を目指しましょう。全国で活躍する人気講師が全2回にわたり分かりやすくレクチャーします。是非この機会にご参加ください！

日時 平成31年1月18日(金)、31日(木) 全2日間
いずれも 13:30~16:30 計6時間

会場 米子商工会議所 7階 大会議室 (米子市加茂町2-204)

※当所の駐車場が満車の場合、米子市役所駐車場をご利用頂けます。その際、駐車券をご持参下さい。また、市役所駐車場が満車の場合もございますのでお含み置き下さい。

定員 15名 (先着順)

参加料 無料 **内容** 詳しくは裏面をご覧ください。

申込み 裏面の「受講申込書」をFAXまたはメールにてお送りください。

応募締切

平成31年1月15日(火)



講師プロフィール

ジャイロ総合コンサルティング(株) 渋谷雄大 氏

大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け、多店舗展開を達成。その後、自然派化粧品会社にて生涯顧客化、ファン育成のノウハウを獲得。同社を退職後、Webを活用したプロモーションを実践。営業強化、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。全国各地で講演会講師を手掛け、その数は年間150回を超える人気講師である。



販売力拡充セミナー

「新サービス・商品開発の基本プロセス」カリキュラム

セミナーのねらい： ヒット商品の考え方、アイデアの出し方及び社会資産の活用方法を理解し、企画書の作成を行い、サービス、商品づくりの基本プロセスを習得する。

	テーマ	内容
【1日目】 1/18	新商品開発プロセス	<ul style="list-style-type: none"> 市場ニーズと商品コンセプト 今の時代に売れる今の新たな宣伝手法 イベント&プレスリリースでマスコミを呼び込む手法 SNS時代のスマホ撮影術（演習）
	売れる新商品に向けた企画手順	<ul style="list-style-type: none"> 「米子」の魅力を活かす販売力 事例に見る「魅力あふれる店舗・ディスプレイ」
【2日目】 1/31	新商品企画とコストの検討	<ul style="list-style-type: none"> 欲しくなるネーミングの工夫で売上は大きく変わる 購買心理とプライシング 販売力強化企画書作成（演習）



販売力拡充セミナー（生産性向上支援訓練） 受講申込書

FAX : 0859-22-1897 / MAIL : cci@yonago.net

米子商工会議所
産業振興課 産業振興チーム(担当：渡部)宛

会社名			TEL	
			FAX	
所在地	〒			
従業員数 ※該当に○を付してください	<input type="checkbox"/> A 1~29人	<input type="checkbox"/> B 30~99人	<input type="checkbox"/> C 100~299人	
	<input type="checkbox"/> D 300~499人	<input type="checkbox"/> E 500~999人	<input type="checkbox"/> F 1000人~	
業種 ※該当に○を付してください	<input type="checkbox"/> 01 建設業	<input type="checkbox"/> 02 製造業	<input type="checkbox"/> 03 運輸業	
	<input type="checkbox"/> 04 卸売・小売業	<input type="checkbox"/> 05 サービス業	<input type="checkbox"/> 06 その他	
申込担当者	氏名	部署名	TEL	
受講者氏名 / (ふりがな)			性別	年齢
受講者①	(ふりがな)			
受講者②	(ふりがな)			
受講者③	(ふりがな)			

ご記入いただいた情報は当所からの各種連絡・情報提供のために利用する他、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用する場合があります。

【お問い合わせ先】 米子商工会議所 産業振興課 担当：渡部 TEL : 0859-22-5131