



「売れる」事業作り について考える！！

現在の事業の磨き上げや
新規事業への取り組みを
成功させる

2019年10月3日(木)～11月28日(木)全6回 (スポット参加可)
17:30～19:30 カリキュラム詳細は裏面を参照ください

料金 当会議所会員5,000円／非会員20,000円

(参加回数は何回でも同額です)

(交流会は別途3,000円程度がかかります)

定員 **先着25名様限定**

主催 川崎商工会議所

後援 (公財)川崎市産業振興財団

(株)日本政策金融公庫 川崎支店

※本事業は川崎市の補助事業です

※受付後、確認の連絡を差し上げます



川崎市中原区小杉町3-264-3 (武蔵小杉徒歩5分)

全6回のプログラム内容 (予告無しに若干変更になる場合があります)

第1回 10月3日(木)17:30~19:30

今の事業はこのままでいいの

- ボーッとしているとピンチは突然やってくる
- 顧客満足の視点で事業を考える
- 事業の方向性を見直す

第2回 10月10日(木)17:30~19:30 +交流会

自社の“売り”を作り出す

- 価値の高い商品やサービスを考える
- 差別化することでしっかりとお金をいただく
- 「他の売り方はないのか」を検討する

第3回 10月24日(木)17:30~19:30

お客様への対応力をつける

- 事業内容がよくても顧客対応が悪ければ台無し
- 自分を含めた人材育成がカギを握る
- ホスピタリティと接客技術を向上させる

第4回 10月31日(木)17:30~19:30

新規顧客を取り込んでいく

- 販売促進ではターゲットと目的を明らかにする
- 看板やチラシを作成する際のコツ
- インターネットプロモーションのポイント

第5回 11月7日(木)17:30~19:30

お客様をファンにする

- こだわりを伝えることでお客様の印象が変わる
- 販売促進費をケチって失敗しないように
- これまでのまとめと自社コンテンツの洗い出し

第6回 11月28日(木)17:30~19:30

簡単に計画を作ってみよう

- 計画作りは補助金申請や借入れにも生かせる
- アクションプランへの落とし込み
- プレゼンテーションは分かりやすく簡潔に

講師プロフィール

高田 泰弘 氏 【高田中小企業診断士事務所 チーフコンサルタント】

東京都大田区出身(1960年生まれ)。大学卒業後、大手外食企業に20年近く勤務。和食、イタリアン、カフェ、ベーカリーショップ、バーなど複数業態の店舗での店長職を経て、スーパーバイザーや新業態開発室長として店舗指導と新業態の立ち上げに従事する。その後、中小企業診断士の資格を取得し2006年に独立開業する。現在は、飲食店はもとより、卸売業、小売業、サービス業などの商業を中心に、現場の具体的な改善を得意とするコンサルタントとして活動している。また、軽妙な語り口での飽きさせないセミナーにも定評がある。

お申し込みは、FAX・メールにてお願いいたします(電話でも受付可です)

川崎商工会議所 中小企業応援センター宮前支所

KCCI企業家カレッジ



川崎市宮前区土橋2-11-12向山ビル4階

FAX : 044-852-5859

Mail : miyamae@kawasaki-cci.or.jp

TEL : 044-852-5858

HP : <https://kcci-event-entry.biz/kcci/>

事業所名		業種・業態	
所在地	〒		該当に○を付けてください 会員・非会員
ふりがな 氏名		メール	
TEL		FAX	

※ご提供いただいた個人情報は、当講座の運営及び当所が開催するセミナーの案内などに使用させていただきます