

愛媛県よろず支援拠点 実践セミナー

あなたの商品やサービスを選んでいただくために…

【価格ではなく、価値で選ばれる！】

独自のマーケティング視点で、
あなたの「価値」を見出してみませんか？

2回シリーズ

お急ぎください

先着 10 社

熱血講師！



↓↓↓こんな方におすすめの講座です↓↓↓

- 自分や自分が扱っている商品（サービス）の価値や独自性がわからない
- その価値や独自性の表現方法に迷いがある
- ライバルの価格ばかり気になってしまう
- チラシをうっても反応率が低い
- いつも言い訳をしてしまい、「行動」を起こせない

有限会社エフ・エイ 取締役社長

生駒 俊介 氏 自称「モヒカン紳士」

<講師プロフィール>

『魔法の接客術』アドバイザー、奈良県生駒市出身。トレードマークはモヒカン。中央大学卒業後、大手百貨店に16年間勤務。2000年7月にジュエリー販売会社を東京・銀座に設立・起業。13年間一度の赤字を出すことなく、毎年3億円を10年以上にわたって売り上げる。その後、独自のマーケティング理論と独自の経験から培った『魔法の接客術』を考案。接客を変えるだけで、客単価アップとリピーターをファン化させることに成功。多くの方にそれを全力で伝え「売れない時代に売れるお店のお手伝い」をさせていただきたいという強い思いで、講演活動・セミナー・コンサルティング活動に奮闘中。接客に関する『研修』は、「受講したスタッフが短期間で見違えるごとく行動が変わり、自発的に仕事に取組み成果上げだす」と、好評を得ている。これまでに有名ホテル、レストランチェーンなど『接客』を要する多岐にわたる業種の社員・スタッフ研修のほか、埼玉県観光課をはじめ各地の行政機関、商工会主催講演会に登壇。埼玉県商工会連合会経営技術強化支援事業エキスパート、JAXAプロダクトコンサルティングでも活躍している。

日時

第1講 平成28年9月7日(水)

第2講 平成28年10月5日(水)

◆講 演／13：30～15：30 ※開場は13：00～

◆個別経営相談／15：40～17：30

(※3社限定、要事前予約です)

聴講
無料

内容

《第1講》

成功への5ステップ
かんたんマーケティング理論
価値の種類解説と基本的概念、他
新しい発想で「価値」について考える（ワーク①）

《第2講》

新しい価値について考える（ワーク②③）
課題フィードバックとディスカッション、他
(予告なく一部内容を変更する場合がございます。予めご了承ください。)

対象

愛媛県内企業オーナー、
幹部、一般社員の方
個人事業、創業前個人の方

場所

第1講/第2講とも
テクノプラザ愛媛
2階 会議室A

主催：愛媛県よろず支援拠点 公益財団法人えひめ産業振興財団

松山市久米窪田町337-1 テクノプラザ愛媛 TEL：089-960-1131

あなたの商品やサービスを選んでいただくために…

【価格ではなく、価値で選ばれる！】

～セミナー申込票～

お手数ですが、下記申込票に必要事項をご記入のうえ、

9月2日（金）までにメールかFAXにてお申込みください。

なお、定員になり次第受付を締め切らせていただきます。

事業所名	※起業前の方はこちらに○を付けてください→ ()		
業種	業 () ↑差支えなければ、どのようなお仕事か、具体的にお書きください。		
所在地			
電話/FAX	TEL	FAX	
メールアドレス			
受講者名（役職）	()		
連名可→	()		
個別相談	9月に希望する	10月に希望する	希望しない
	お申込み多数の場合は、ご希望に添えない場合がありますので、ご了承ください。		
相談内容			

愛媛県よろず支援拠点 担当:岡田

FAX : 089-960-1105

ご記入いただきました内容につきましては、当財団による企業様支援およびセミナー参加受付のみに使用いたします。

E-mail : yorozu@ehime-iinet.or.jp

ホームページ : yorozu-ehime.com