

■頭の中で考えている【売り方】を順序よく整理し実践すれば必ずお客様と利益は増えます。

利益の組立図(事業計画)を作るゼミナール

—第4期—



第1, 2, 3期の受講者が実際に顧客を3倍以上に増やしています。

『事業計画』と聞くと「大企業の事で、自分には関係がない!」と思いがちですが、商品やサービスの「売り方」を考える」ことをしたことの無い事業者さんは存在しないと思います。

事業計画とはまさにその「売り方」のことで、皆さんは常日頃それを考え実践しています。その頭の中にある考えを右の4つに整理するだけで、より短時間で顧客や利益を増やしている事業者さんが数多く居ると聞いたら事業計画に興味湧いてきませんか?

本ゼミでは、皆さんの思考の中にある売り方を整理しより実践しやすく効果が出やすい事業計画を『利益の組立図』として完成させるノウハウを参加者どおしで教え育みながら身につけていきます。

※※ 注意 ※※本セミナーは、理念、ビジョン、ブランディング等を考える内容ではありません。「商品やサービスを販売し利益を出す方法や手順」を考えていきます。

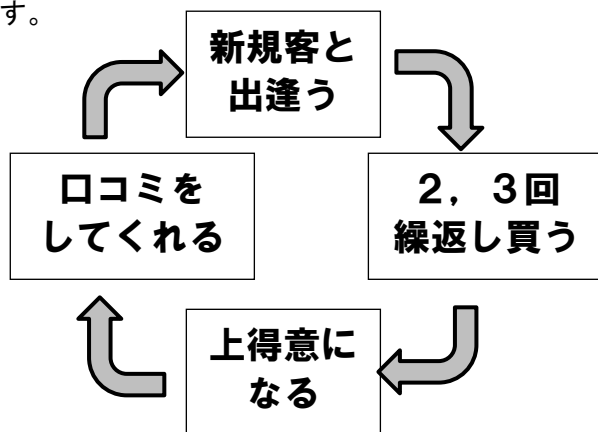


図) お客様と利益が増える循環

参加方法は「対面受講」と「オンライン」(ZOOM)を選択出来ます。

講師 米澤晋也さん (株)Tao&Knowledge <https://www.shijizero.jp/>

元辰野町新聞販売店社長、売上が減り続ける同産業において社内で作成した事業計画を実践し事業拡大、全国的に視察が訪れるほどの企業になる。現在はものが売れない時代どうすればお客様が増えるのか?という悩みを持つ企業の支援をしている。

中塚 緑さん オフィス緑 <https://officemidori.com/>

学校卒業後下伊那・上伊那地方の企業で働く。担当した事業計画とその実践が評価され「社長のアカデミー賞 2016」にて社員でありながら準グランプリを受賞。顧客を増やしたいと願う企業の計画作成と実践を支援するため4年前に開業した。



日時 10月12日、11月2日、11月30日、1月11日(計4日間) 13時~18時

参加条件 4回とも出席できる方であればどなたでもご参加できます。

会場 諏訪商工会議所 **参加費** 計4回 合計4,000円/1人

締切 10月21日まで **定員** 対面・オンライン各10名(先着順)

申込方法 諏訪商工会議所 web 検索: 諏訪商工会議所 → 新着情報 → セミナー・研修

主催 諏訪商工会議所・諏訪市(経営発達支援計画—事業計画作成支援事業)

事業所名・参加者名				
商工会議所からの連絡先 e-mail・電話番号	※ お申込後、詳細のご連絡をこちらの e-mail にお送りいたします。			
参加人数	対面受講	人	オンライン ZOOM	人

申込先ファクス 0266-57-1010 諏訪商工会議所