

■頭の中にある【売り方】を順序よく整理し、早く正確にお客様と利益を増やす。

利益の組立図(事業計画)を作るゼミナール

—第5期—



過去4回の受講者が実際1年以内に顧客を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、事業を営んでいたら商品やサービスの売り方を常に考えていると思います。

事業計画とまさにその「売り方」のことで、無意識のうちに考え実践しています。その無意識に実践している売り方を右の4つに整理するだけで、早く正確に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興味が湧いてきませんか?

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うして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。

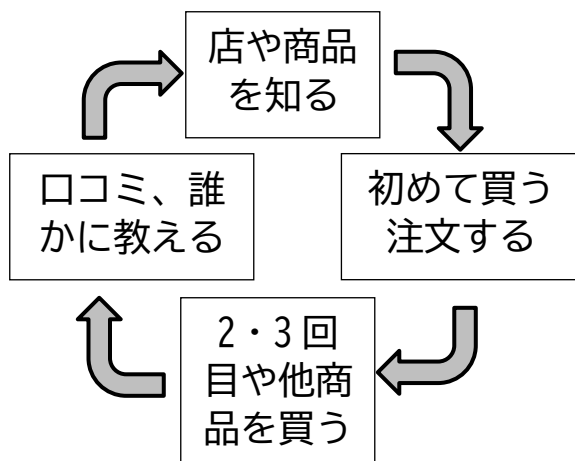


図) お客様と利益が増える循環図

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/>

学校卒業後長野県下伊那・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。顧客の行動に視座を置く計画作成、実践、循環化支援のため 2018 年開業した。



日時 10月31日、11月8日、11月22日、1月10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** 無料、ただし全日参加を約束出来る人。

締切 10月23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