|  |  |
| --- | --- |
| **日　時** | **平成３０年 ６月２６日（火）１４：００～１７：００** |
| **会　場** | **万代島ビル６階 会議室 (新潟市中央区万代島５番1号)****※駐車場は有料となります（駐車券のサービスはありません）。** |
| **受講料** | **会員：２,０００円　（税込）　非会員：６，０００円　（税込）** |
| **定　員** | **６０名(定員になり次第締め切ります)****Webサイトはこちら** |

６／２６（火）「販売促進セミナー」参加申込書　　　※切り取らずにＦＡＸしてください。

＊会員・非会員のどちらかを○で囲んでください。

＊業種は○で囲んでください。

【申込方法】**下記申込書に所要事項をご記入の上、ＦＡＸまたはWebサイトからお申込ください。**

**Webサイトはこちらをクリック→**[**https://www.niigata-cci.net/formsys/public/form/33**](https://www.niigata-cci.net/formsys/public/form/33)

　◇受講料は**6/25(月)**までに納入願います。受講票はお出ししませんのでご了承ください。

※欠席する場合は**6/22(金)**までにご連絡ください。欠席の連絡がない場合は受講料を請求させていただきます。

◆**〈振込口座〉第四銀行 本店営業部 普通預金 NO.1452250 口座名 新潟中小企業相談所（振込み手数料はご負担願います）**

◇銀行振込の場合は原則として領収書は発行いたしませんが、必要の場合はご連絡ください。



1963年生まれ。上智大学経済学部卒業。大学卒業を前に萩本欽一さんの　事務所で芸人になるが、お笑いが「人の心理」や「言葉」に大きく左右されることに魅せられコピーライターに転身。その後デザイナーに転職し、竹下通りを　　席巻したタレントショップ数店のグッズ企画とデザインをチーフとして担当。32歳のとき名古屋・栄の路地裏に眼鏡店『モンキーフリップ』をオープン。　開店当初は7坪の小さな店だったが、他に類を見ないデザインと「人の心の　　動きにフォーカスしたビジネス理論」を武器に年商が5億円を突破すると、マスコミが殺到。取材数は100を超え、1,500社が集うマーケティング団体で年間　　最優秀賞を受賞。特にオリジナル商品の開発力、販売力には目を見張るものがある。2004年に本を出版したことで声がかかるようになった講演やセミナーは「面白く、役に立つ」と評判を呼んでいる。

**【講座内容】**

**◆ 前向きな経営者がおちいる罠**

**◆ ビジネスを成功させるための絶対法則**

**◆ 圧倒的成果を出した非常識な集客装置とは？**

**◆ 発注ミスした4,000個のプリンが教えてくれること**

**◆ お客さまがドンドン集まる「魔法のふろしき」とは？**

**・「魔法のふろしき」に必要な３つの要素**

**◆ お客さまは誰ですか？**

**◆ 手の中の武器を総点検**

**◆ 大企業に負けないたったひとつのもの　など**

【問合わせ先】新潟商工会議所　経営相談課（小林、松井）ＴＥＬ：025-290-4411

新潟商工会議所　経営相談課　行（ＦＡＸ：025‐290‐4421）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 会社名 | 　　　　　　　　　 | 受講者氏名 |  |
| 会社住所 |  |  |
| 業　　種 | 製造 ・建設 ・卸売 ・小売 ・サービス ・その他 |  |
| ＴＥＬ |  | 従業員数 | 　人　 |  |

＊ご記入頂いた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

大企業やネットショップが手に入れにくく、小さなお店だからこそお客さまと分かち合えるのは「共感」です。

しかし「共感」は打ち出し方を間違えると、客足が遠ざかってしまう諸刃の剣となります。

このセミナーではお客さまが思わず自ら行動してしまう「共感」の作り方から、心理学に基づいた実践的な販促企画の立て方まで、講師の実体験からすべてを公開します。

『売れる商品の作り方』＆**売り方のコツ**

**～お客様の心を動かし、行動させる～「増客・増収販促術」**

（ 会員・非会員 ）

**ビジネス心理コンサルタント**

**㈱浅野屋 代表取締役**

**講 師 紹 介**

 **氏**

**【講師プロフィール】**

主催：新潟商工会議所

**< 販売促進セミナー >**