

# 小売・流通業の経営戦略研修会

(兼第29回登録講師研修会)

～成功企業から経営ノウハウを学ぶ！激化する小売・流通業界で勝ち残るために！～

小売・流通業界は、消費者ニーズの多様化、商品のライフサイクルの短期化、企業間・業態間競争の激化などにより、厳しい経営環境に直面しています。しかし、このような状況の中でも、目まぐるしく変化する消費者の購買行動を、店頭の接客やITの活用を通して的確に捉え、迅速な対応により、売上高や利益を大きく伸ばしている企業も確実に存在します。そこで、本研修会では、実際に経営革新に取り組んで成功を収めている経営者から、実践的・具体的な経営ノウハウを学びます。この機会にぜひご受講ください。

主催 社団法人日本販売士協会

後援 日本商工会議所 東京商工会議所 東京販売士協会 日本小売業協会

日程 平成20年3月25日(火)

時間(予定)	研修内容/講師(予定)
10:10～11:40	<研修> 講演「小売・流通業の現状と今後の展望」 日本経済新聞社 編集委員 下原口 徹 氏
12:30～13:10	講演「いま話題の北海道旭川市旭山動物園のマーケティング戦略」 浜松大学ビジネスデザイン学部 教授 酒巻 貞夫 氏
13:10～14:10	事例研究 「職人が実演販売で焼き上げる、こだわりの米を使用した炭火手焼き煎餅で、地域ブランドを確立」 有限会社花家 代表取締役 宮原 佑治 氏
14:20～15:20	事例研究 「社会情勢の変化に対応した緑茶の栽培・製造・卸売・小売で、全国に販路を拡大」 有限会社おづつみ園 代表取締役 尾堤 宏 氏
15:20～16:20	事例研究 「家電量販店に負けない、地域に圧倒的な存在感を持つ電器店」 有限会社マチダ電機 代表取締役 町田 秋男 氏
16:30～16:50	<平成19年度登録講師論文入選者表彰式>
17:00～18:00	<懇親会>

定員 60名(先着順)

会場 日精ホール(最寄り駅:JR山手線大崎駅より徒歩3分)

受講料 <研修・表彰式参加者>一般 13,000円、当協会登録講師 10,000円(昼食各自)

<懇親会参加者>上記受講料に3,000円プラスとなります。

申込方法 下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。

なお、受講料は、きたる3月19日(水)までに次の銀行にお振り込みください(振込手数料はご負担願います)。

<みずほ銀行丸之内支店>普通預金 口座番号 1349075 / 口座名 「(社)日本販売士協会」

問い合わせ先 社団法人日本販売士協会 (TEL) 03-3518-0191 (FAX) 03-3518-0192

[インターネットからの申し込みはこちら](#)

「小売・流通業の経営戦略研修会(兼第29回登録講師研修会)」受講申込書

(社)日本販売士協会行 FAX: 03-3518-0192 (複数お申し込みの場合は、本状をコピーしてご利用ください。)

ご芳名(フリガナ)		下記に を付してください。			
貴社(団体)名		( )一般 ( )登録講師			
所在地		( )研修・表彰式参加 ( )懇親会参加			
TEL		FAX		E-mail	

ご記入いただいた情報は、当該セミナーの運営・管理資料として使用するほか、当協会が主催する各種事業のご案内に利用させていただきます。