

禁断のバカ売れ販促術！

～お客様の心理を動かし、行動させる「増客・増収販促術」～

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様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。そこで本セミナーでは、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、講師の実体験からわかりやすくお伝えいたします。是非、この機会に皆様多数のご参加をお待ちしております。

【主な講座内容】

- ☞ 前向きな経営者がおちいる畏
- ☞ 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措置とは？
- ☞ 発注ミスした4,000個のプリンが教えてくれること
- ☞ お客様がドンドン集まる「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
- ☞ お客様は誰ですか…？
- ☞ 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 他

《講師プロフィール》

株式会社 浅野屋 代表取締役
ビジネス心理コンサルタント

岸 正龍 (きし せいりゅう) 氏



1963年名古屋・大須生まれ。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、竹下通りを席卷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。

- 日 時 令和元年12月10日(火) 13:30~16:30
- 場 所 徳島商工会議所 3階会議室 (徳島市南末広町5番8-8号)
※来客用駐車場(無料)に駐車して下さい。近隣の駐車場への駐車はご遠慮ください。
- 受講料 1名につき 1,000円(税込) ※当日ご持参ください。
- 定 員 30名(先着順に受付します)(定員超過の場合のみ事務局からご連絡させていただきます。)
- お問合せ 徳島商工会議所 経営支援部 支援第1課 TEL 088-653-3211



こちらからも
お申込できます。

お申込方法

※12月6日(金)必着

申込書にもれなくご記入の上

FAX 088-623-8504 または E-mail keieishien@tokushimacci.or.jp にご送信下さい。

※当所ホームページ(<https://www.tokushimacci.or.jp/>)の最新情報からもお申込みいただけます。

【参加申込書】

※参加者多数の場合は本紙をコピーしてお使いください。何名でも参加可能。

事業所名		所在地	
TEL		FAX	
参加者名①		参加者名②	

※ご記入いただいた情報は、主催団体からの各種連絡、情報提供のために利用する他、今後のセミナー開催のための実態調査に利用することがあります。