

繁盛店のヒ・ミ・ツ教えます！

売れる仕組み

づくりのポイント

「モノが売れない」「お客様の財布のひもが固くなった」こんな思いを
していませんか？では、お客様は何を欲しがっているのでしょうか。

少子高齢化や消費者ニーズの多様化などに伴い、お客様の買い物行動は変
化しています。「売れる」とはどういうことなのか、お客様は何を求めてお店
に来るのかをもう一度考えて、中小企業ならではの出来ること・すべきこと
を再発見しましょう。

- ♪ 売れる仕組みってなんだろう？
- ♪ お客様は誰？
- ♪ 売れ行きを決める2つのチカラ



《講師プロフィール》
中小企業診断士、1級販売士

田中 聡子氏

大手老舗百貨店にて17年間、販売・バ
イヤー・ブランドマネジメント・商品開発
などを経験後、中小企業診断士として独立。
小売業やサービス業を中心に、「また来たく
なるお店づくり」をコンセプトに、販売力・
接客力強化の支援や研修を行う。「すぐ出来
る！」をモットーにした百貨店の経験を
活かした研修は、多くの参加者から非常に
高い満足度を得ている。

開催日時

12月8日(金) 18:30~20:30

会場

西尾商工会議所会館 2階 201会議室

定員

30名

受講料

無料

申込方法

下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXまたはTELにて、
お申し込み下さい。(TEL 0563-56-5151 FAX 0563-57-0002)

《申込先》⇒ 西尾商工会議所 中小企業相談所 担当:小嶋

12月8日(金)開催 「売れる仕組みづくりのポイント」受講申込書

西尾商工会議所 行 (FAX 0563-57-0002)

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者名			