

■令和元年度 かごしま商人塾 カリキュラム [R1年2月5日～3月6日：全7回]

	日 程	時 間	講義内容（テーマ）	講 師
第1回	令和2年 2月5日 （水）	18:30～ 19:00	オリエンテーション	シオン経営コンサルティング 代表 新屋敷 辰美 氏
		19:00～ 20:30	【マーケティング】 『断トツに売れていくお店の秘密』 ・ 流行るお店は「セールスポイント」と「バイイングポイント」が明確 ・ 商品構成と価格のマジックで客単価アップ ・ チラシに必要な6つの基本要素	(株)ベンチャーコンサルタント 代表取締役 寺田 勝紀 氏
		20:45～	受講者交流会 予定	
第2回	2月10日 （月）	19:00～ 21:00	【実践経営】 『経営者の方々にお伝えしたい、作る努力と売る努力』 ・ 真の経営者となるために、生き抜く力を学ぶ ・ 経営者という生き方、そのための心構え ・ なぜ、経営計画をつくるのか	(株)アテナソリューション 代表取締役 立石 裕明 氏
第3回	2月14日 （金）	19:00～ 21:00	【情報・IT戦略】 『最新クラウドサービスを活用して、効率的な働き方を実現しよう』 ・ 中小企業の事務作業を年間600時間削減した、町の豆腐屋の秘密とは？ ・ なぜIT導入が失敗するのか？成功事例から見つけよう ・ 業務を自動化し、本業に専念できる経営づくりを学ぼう	つづく(株) 代表取締役 井領 明広 氏
第4回	2月19日 （水）	19:00～ 21:00	【販売促進】 『リピート客・ファン客を増やす販売促進のポイント』 ・ 販促前の3つの準備 ・ 人の法則「知らない＝恐怖」「知っている＝信頼」 ・ 低コストで販促を成功させる3つのポイント	(株)ザッツ 代表取締役 米満 和彦 氏
第5回	2月25日 （火）	19:00～ 21:00	【営業力強化】 『地域密着型の集客・営業術セミナー』 ・ お金をかけずに地元客をがっちりつかむ ・ 800店舗以上サポートした実績を元に事例紹介 ・ 実践的ノウハウや明日から使えるネタを伝授	(株)ii 代表取締役 上久保 瑠美子 氏
第6回	3月2日 （月）	19:00～ 21:00	【人材採用】 『欲しい人材を集める方法』 ・ お金を掛けない低コストの採用方法を知る ・ 先入観を排除することで「良い人材」を確保する ・ 従業員が定着する秘訣	ホライズンコンサルティング(株) 代表取締役 小林 毅 氏
第7回	3月6日 （金）	18:30～ 20:30	【経営戦略】 『経営計画策定のポイント』 ・ 自社の現状・強みをしっかり把握 ・ 業績の上がる経営の進め方 ・ 経営革新のメリット	シオン経営コンサルティング 代表 新屋敷 辰美 氏
		20:45～	受講者交流会 予定	

※受講者交流会では、受講者同士自由に、交流・親睦を深め、人的ネットワークを築いていただきます。
※講義資料は毎回、受付にて配布致します。筆記用具、ノート等は各自で用意下さい。
※講義内容等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。