

売上が・・・

強みに集中？

下がる客単価  
こんなはずじゃ・・・

仕組みはあるか？

いったいどうやって

なんとかしたい

打つ手は

2011年1月19日(水)13:00~17:00 アクロス福岡

# 強みを活かす仕組みづくりセミナー

売れる強みを発見する方法と、業績アップの仕組みづくりのノウハウをお伝えします。

## 【第1部】 売れる強みの発見方法

- そもそも「強み」とは何か？ ～使える「強見」の定義～
- 「強み」を活かした経営者の成功事例
- 売れる「強み」を発見する方法と活かすとは？

【講師】是永伸一郎(九州唯一の「強み」発見アドバイザー)

**I-REMIND** アイ・リマインド 代表

<http://i-remind.jp>

使えない大手企業の事例ではなく、同じ目線で理解し易い極めてローカルな事例ばかりをお伝えします。 是永



## 【第2部】 業績アップの仕組みづくり

- 経営者に必要不可欠な戦略とは？
- 「強み」に集中した戦略経営の成功事例
- 戦略を実践する「仕組み」づくりのノウハウとは？

【講師】山内 修(福岡の小売業専門コンサルタントNo.1)

**山内経営コンサルティング** 代表

<http://www.yamauchikeiei.jp>

業績アップには、ある仕組みづくりの法則があります。それさえ掴んでいただければ、あとは実践あるのみです。 山内



## 会場のご案内



## セミナーのご案内

【対象】業績アップを計画しておられる

中小企業の**経営者・後継者**

【日程】2011年1月19日(水)

【時間】13:00~17:00

※受付開始は12:30からです。

【会場】**アクロス福岡**501会議室

福岡市中央区天神1丁目1番1号

(TEL 092-725-9111)

【定員】**25名**

※27人用の部屋なので、定員になり次第受付終了致します。

【参加費】**5,000円**(税込み)

【主催】●山内経営コンサルティング

●アイ・リマインド

裏面へ

## 講師からのメッセージ



今の不況から抜け出すには、まず自社の「強み」を知ることが先決です。業績の上がり、下がりはその現象でしかありません。低迷する原因は、リーマンショックでもなければ、政治がねじれているからでもありません。ただ自社の「強み」、すなわち“お客様から選ばれる理由”を知らず、あてずっぽの戦略になっているからです。「強み」で会社は変わります。

アイ・リマインド 是永伸一郎

さらに、その「強み」を活かすための「仕組み」もなければ、業績に結びつけることも出来ません。私たちが関わった企業様の成功事例や失敗事例をもとに、どんな方法で自社の「強み」を見つけ、そして「仕組み」にしていけばいいのかをお伝えしていきます。ローカルな活きた事例を満載してお届けしますので、ご期待ください！

山内経営コンサルティング 山内 修



## これまでに参加された方々の声

実際に参加されてみて、いかがでしたか？

最前さんのやる気もこちらにも移ってくる様でとてもなごやかな緊張感が良かったです。共に成長して行けると嬉しいです。本音にありがとうでした。今後よろしくお願ひします。  
(有)スマイリー 荒木 登

実際に参加されてみて、いかがでしたか？

んーん！ 色々おもしろい！ 期待通りです。知らない事、また1つ吸収できました。既に仕事に役立ちそうです。とてもやる気が出そうです。私自身... 自身の変化にとっても、ビックリです。1歩少し自信がもてるようにです。感謝です。

実際に参加されてみて、いかがでしたか？

何やんでもできずやる気がしてしまいました。毎朝力が湧いてくるように。この皆さ(チーム)... 貴君を出し合うこと。遠く考えや発見が必ず参考になります。成功している事、同じくやる気になりました。

実際に参加されてみて、いかがでしたか？

とてもよい勉強になりました。自分が知らず知らずと、教えてもらったこと... 是非、勉強のやり方を教えていただけませんか。これから2ヶ月、とてもよいお話を聞かせて... とても楽しかったです。理念も、先がわかるようにです。とても、勉強になりました。感謝の気持ち、ありがとうございます。花曜日 ホルホロ

実際に参加されてみて、いかがでしたか？

自分ばかり見て地味な性格ゆえに、理念やミッションという言葉に少し抵抗がありました。今回多くの「キツキ」をいただいたこと、自分自身が謙虚になり相手から学ぶこと、意見をいえること、意見をいえること、思い至る事があったと思います。ありがとうございました。

実際にセミナーに参加されてみて、いかがでしたか？

物を売るだけでなく、利はお客様の考えの行動を理解し、求められているものを提供すること。ネットの活用をうまく知る。冷たい情報もいっしょに入れておく。自分の店の持ち場、創設の(向)にうまく伝える。売りは何かを考へる。

実際にセミナーに参加されてみて、いかがでしたか？

自分の売りとお客様の求めている事をお互いに考えるようになる気持ちの起こせ方がよかったです。何としないか、どうするか、求められているかを常に考えることが大事で、ペースははるかに速いと感じました。

実際に参加されてみて、いかがでしたか？

一人で考えていると、発想が狭くなるので、グループで意見を言い合う事は考えがまとまり、このおかげで良かった。やはり、アットホームな雰囲気、笑顔をくれた。一人でアットホームな雰囲気、笑顔が素敵です。

# Faxでのお申込みは、092-737-8861 へ

## 「強みを活かす仕組みづくりセミナー」【2011年1月19日(水)】

|        |  |
|--------|--|
| 御社名    |  |
| お名前    |  |
| ご住所    |  |
| Tel    |  |
| E-mail |  |

### お問合せは下記へ

- 山内経営コンサルティング(山内) 事務所:092-600-8439 メール:top@yamauchikeiei.jp
- アイ・リマインド(是永) 携 帯:090-8834-4320 メール:info@i-remind.jp