

山内 修の「戦略的業績改善セミナー」

2008年
12月



「100年に一度」と言われるこの激動期を乗り切る為に、
あなたは「戦略」をお持ちですか？
そして、その具体的な「仕組作り」はされていますか？
身近な事例を元に一緒に「仕組作り」をにされませんか？

講師紹介

山内経営コンサルティング事務所 代表 **山内修** ホームページ <http://www.yamauchikeiei.jp>

営業職に約10年携わったあと、営業所長を最後に、大手家電量販店(東証一部上場)へ。約22年間量販店での経験(店頭販売、店長、バイヤー、店舗運営部)を積み、その後福岡市博多区で経営コンサルタントとして独立。外資系事業再生ファンドのアドバイザーを経て、現在は福岡市中央区天神に事務所を移転し、ランチェスターの「弱者の戦略」を自ら実践。天神、中洲、大名、薬院を中心に小売業・飲食業・サービス業に特化したコンサルティング、セミナーを行っている。商工会議所の「飲食店ブランディングセミナー」、専門学校「ショップ・ビジネス」各講師担当。

このセミナーではまず「戦略」を、解り易く解説いたします。その上で、具体的な成功事例をもとに、御社の「仕組作り」を構築させていただきます。あとは「行動」あるのみです！

※「感動」よりも、「実務」優先！ 「戦術」よりも、「戦略」重視！

開催日

- 「営業戦略」(新規客獲得) 水曜日 12月17日(水) 14:30~16:30
- 「顧客戦略」(固定客維持) 水曜日 12月24日(水) 14:30~16:30

対象

小売・飲食・サービス(医院・歯科医院・美容室・エステ・マッサージ店等)業
経営者、後継者、店長、院長、販促担当者、お客様担当者

定員

先着20名 資料の準備がございますので、事前申込みお早めに！

参加費

各コース 5,000円(税込) (両コース同時申込みで9,000円)
受講料は、当日会場にお持ち下さい。

会場

「アクロス福岡」会議室(6階) 福岡市中央区天神1丁目1-1
⇒<http://www.acros.or.jp/>

……「戦略的業績改善セミナー」申込書は、コースを選択して全体ごとFAXして下さい……

選択	<input type="checkbox"/> 17日(水) 営業戦略(新規客獲得)	<input type="checkbox"/> 24日(水) 顧客戦略(顧客維持)
参加者	様	様
ご住所	〒 -	
TEL	FAX	

※ご記入頂きました情報は、当事務所からの各種連絡、情報提供の為に利用するほか、セミナー参加者の分析の為に利用することがあります。

■山内経営コンサルティング事務所
主任講師 山内 修

〒810-0001 福岡市中央区天神4-8-2天神ビルプラス
場所は、都久志会館裏手、福岡税務署となり、1階に美術学院
ホームページ <http://www.yamauchikeiei.jp>

TEL 092-600-8439

FAX 092-737-8861