■お申込方法

1 ホームページ

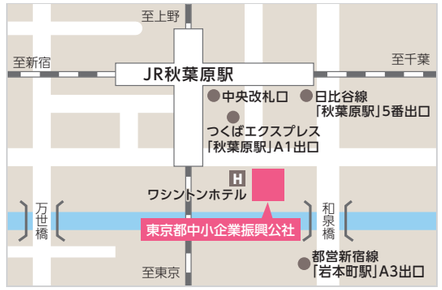
公社 HP 内“商人大学校”ページの申込フォームに
必要事項を入力して送信ボタンを押してください。
http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/daigakko.html

▲スマホやタブレットの方は二次元バーコードからアクセスいただけます。

2 FAX

以下の「受講申込書」にご記入のうえ、ご送付ください。
「受付完了のご連絡」及び「抽選結果」はメールにて送信いたします。
必ず、Gmail が受信可能なメールアドレスをご登録ください。

お申込みから５営業日以内に「受付完了のご連絡」のメールを差し上げますが、お申込み直後の連絡はございませんのでご注意ください。「受付完了のご連絡」のメールが届かない場合は、お手数をお掛けしますが、下記「お問い合わせ先」までご連絡ください。



会場：東京都中小企業振興公社　本社（秋葉原庁舎）3階会議室

アクセス：
- JR「秋葉原駅」中央改札口徒歩1分
- 東京メトロ日比谷線「秋葉原駅」5番出口徒歩1分
- つくばエクスプレス「秋葉原駅」A1出口徒歩1分
- 都営新宿線「岩本町駅」A3出口徒歩5分

申込期限：**2019年7月29日（月）**

商人大学校・実践講座　受講申込書　（FAX:03-5822-7235）

下記のとおり受講を申し込みます。
年　月　日

お申込みコース（いずれか1つに○）	①「飲食店コース」　②「小売・サービス業　昼コース」　③「小売・サービス業　夜コース」
ふりがな	
お名前	男・女（　　歳）
メールアドレス（Gmailが受信可能なもの）	@ ※「申込受付完了のご連絡」及び「抽選結果」はメールにて送信いたします。
ご自宅の住所	〒　　-
連絡先	TEL　　FAX
店名	
店舗所在地	〒　　-
業種	
主な取扱商品・サービス	
役職（いずれか1つに○、経営者兼店長の方は経営者に○）	①経営者（後継者）　②店長　③従業員　④その他（　　）
従業員数	人
資本金（いずれか1つに○、個人事業主の方は資本金なしに○）	①資本金なし　②5,000万円未満　③5,000万円以上～1億円未満　④1億円以上～3億円未満　⑤3億円以上
参加動機・抱負等	

事例研究のモデル店舗になることを希望しますか？（いずれか1つに○）　はい　・　いいえ
※はいに○を付けた場合、他の受講生にのみ貴店の経営状況などが公開されますのでご了承ください。

商人大学校について、どこでお知りになられましたか？（①～⑩であてはまるものに○印）
①商店街を通して　②業界団体を通して　③区、市、商工会等の窓口　④金融機関窓口　⑤ホームページ
⑥公社Facebook　⑦TOKYO起業塾（メルマガ含む）　⑧公社職員からの紹介　⑨知人からの紹介
⑩その他（　　）
■抽選結果：お申込みいただいた方全員に、8月20日（火）までにメールにてお知らせいたします。

申し込み情報について
申し込み情報は当社事業の事務連絡、運営管理、組織内情報として使用いたします。当該情報は「個人情報の保護に関する要綱」に基づき管理しています。同要綱は当公社のホームページより閲覧及びダウンロードすることが出来ますので、必要に応じてご参照ください。
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/pdf/youkou.pdf

■お申込み先・お問い合わせ先
（公財）東京都中小企業振興公社　事業戦略部 経営戦略課　若手商人育成事業担当
〒101-0024　東京都千代田区神田和泉町1-13　住友商事神田和泉町ビル9階
TEL:03-5822-7237／FAX:03-5822-7235／Email: shonin@tokyo-kosha.or.jp

VEGETABLE OIL INK

ビジネスチャンス・ナビ2020
～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～
ビジネスチャンスナビ で検索！

2019.06

小売店・飲食店・サービス業 経営力向上セミナー

商人大学校 実践講座

受講料 無料！

平成31年度開講のご案内

経営力向上の為の充実したカリキュラムとなっております。
ご参加を心よりお待ちしております。

2019. 9/17（火）開講

受講生募集中
【申込み期限】2019. 7/29（月）

東京都産業労働局　公益財団法人 東京都中小企業振興公社

商人大学校とは

東京都では、都内に店舗をもつ小売店、飲食店、サービス業等の経営者、後継者、従業員の方を対象に「商人大学校」を開講します。「商人大学校」は、経営に関する知識の提供に加えて、ワークや他の参加者との議論の機会を豊富に盛り込んだ、実践的な経営力向上セミナーです。

知識
お店の経営に役立つ知識・ノウハウの習得

充実したカリキュラム
選りすぐりの講師陣と、複数の講義によって知識を体系的に学べる点が特徴です！

実践
学びをどう実践するか考える力を養う

実践的な講義スタイル
ワークが豊富に盛り込まれた、実践的・参加型の講義内容となっています！

交流
異業種の商人との交流・新発見

異業種交流
講義を通じて様々な業種の受講生と議論することで、新しい発見や刺激を受けることができます！

経営力向上

今回募集する実践講座では、お店で実践できるノウハウを提供します。

- SNSを活用した効果的な集客術を知りたい
- POPや店頭ボードの効果的な作成方法について知りたい
- 外国人をおもてなしできる接客術を学びたい

このようなお考えをお持ちの、意欲ある皆様のご参加をお待ちしています。

平成30年度 受講生の声

ここでは平成30年度に実践講座を受講され、「事例研究」のモデル店舗となった「海津屋」さんの声を紹介します。事例研究では、飲食店コースと小売・サービス業コースともに、モデル店舗を受講生から募りその改善策を全員で討論します。モデル店舗となることで受講生全員からあなたのお店の改善点を挙げてもらえたり、講師からもその改善策実行支援を継続的に受けられる等のメリットがあります。

先生や受講生と一緒に自分のお店の改善案を検討

私は北区の東十条商店街で約20年前からとんぼ玉教室を運営しています。5年前新たに始めたミクロモザイクの講座が軌道に乗り始め、この機会に経営についての新たな知識が欲しかったため商人大学校実践講座を受講しました。
事例研究の講義では、客観的な意見を得るためにモデル店舗に応募。自分のお店が特殊な商品を扱っていることもあり、先生や受講生と一緒に改善案を検討できてよかったです。
申込みを迷っている方は、ぜひ商人大学校を受講して、モデル店舗にも立候補してみてはいかがですか？

とんぼ玉とミクロモザイク海津屋
中野友子様・なかの雅章様

裏面の受講申込書でモデル店舗を募集しておりますので、ご応募をご検討下さい。

募集概要

受講料無料

特別講座 9月3日(火)　基礎講座と合同で開催
実践講座 9月17日(火)～11月12日(火) 全5回

コース:いずれか1コースを選択

飲食店コース	小売・サービス業	
	昼コース	夜コース
13:30-16:30	13:30-16:30	18:00-21:00

対象者：都内に店舗を持つ小売店・飲食店・サービス業の経営者・後継者・従業員等
定員：60名（各コース20名、定員を超えた場合は抽選）

カフェ、居酒屋、洋菓子店、エステサロン等、様々な業種の方が受講されています。

カリキュラム

※この講座は、基礎講座及び実践講座の全受講生が対象です。

特別講座

チャンスをつかむ特別講座　15:30-19:30

9/3(火)

【インバウンド】
「ますます増える訪日客に対応！明日からできるインバウンド対策」
講師：井上 朋子氏
中小企業診断士
東京観光経営コンサルティング事務所 代表

【キャッシュレス決済】
「正しく理解する。キャッシュレス決済の最新動向について」
講師：宮居 雅宣氏
決済サービスコンサルティング株式会社
代表取締役

実践講座

コース / 講義日	飲食店コース　13:30-16:30	小売・サービス業 昼コース　13:30-16:30	小売・サービス業 夜コース　18:00-21:00
第1回 9/17(火)	【商圏分析】 **既存客リピートと新規客開拓の両立！データで実現する効果的集客戦略とは？** 講師：安藤 準氏 中小企業診断士 安藤中小企業診断士事務所 代表	【販路開拓】 **繁盛店は広告作りがうまい！見せるだけで注文が入る！チラシ・パンフレットの作り方** 講師：野竿 達彦氏 株式会社Yプロデュース 代表取締役	
第2回 10/1(火)	【接客・販売】 **他店との差別化は『接客力』で！リピートを促す接客術を伝授します！** 講師：石田 智子氏 中小企業診断士・ソムリエ スマイルパートナーズ 代表	【接客・販売】 **外国語が話せなくても大丈夫！ 販売のプロが教える 商品・サービスの伝え方** 講師：橋本 和恵氏 株式会社売れる売れる研究所 代表取締役	
第3回 10/15(火)	【店頭ボード】 **お店に入る最後の一押し！大きな差がでる効果的なブラックボード作成法を教えます！** 講師：中村 心氏 株式会社店頭販促コンサルティング 代表取締役	【POP】 **コトバの殻をぶち破れ！脱・ありきたり宣言！〝コトPOP〟研修** 講師：山口 茂氏 株式会社山口茂デザイン事務所 代表取締役	
第4回 10/29(火)	【WEB・SNS】 **増税に勝つ！飲食店のWEB/SNS活用術！～SEOライティングと集客につながるインスタ、YouTube活用術～** 講師：竹内 幸次氏 中小企業診断士 株式会社スプラム 代表取締役	【WEB・SNS】 **自分でできる！インターネットを使ってお店をにぎわす方法～WebやSNSで集客し、お客様との関係性を深めるには～** 講師：村上 知也氏 中小企業診断士・ネットワークスペシャリスト 株式会社にぎわい研究所 代表取締役社長	
第5回 11/12(火)	【集客力UP事例研究】 **5年間で売上1.8倍！繁盛請負人が教える最強の集客術** 講師：小峯 孝実氏 中小企業診断士・調理師 UNICOコンサルティング 代表取締役	【お店づくり事例研究】 **実践講座の集大成！魅力的なお店作りのプロがあなたのお店を徹底分析します！** 講師：吉田 由佳氏 ファッションビジネスコンサルタント 中小企業診断士	

※講義内容・講師は変更となる場合がありますので、あらかじめご了承ください。