

■お申込方法

【1】HP からお申込み

公社 HP 内「商人大学校」ページ内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>



【2】FAX でのお申込み

下記「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 Eメールにて送信いたします。必ず、Gmail が受信可能な E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 E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。

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 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

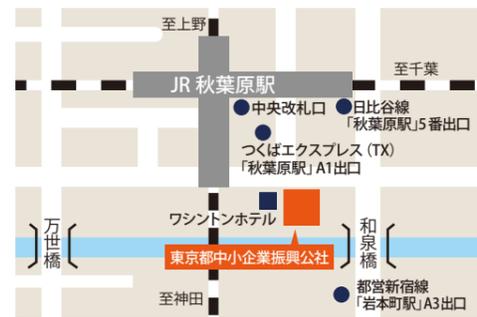
【若手商人育成事業「商人大学校」ご案内ページ】

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/daigakko.html>

FAX 03-5822-7235

【若手商人育成事業 Facebook】

<https://www.facebook.com/wakateshonin>



会場：東京都中小企業振興公社
本社(秋葉原庁舎)会議室

- 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(TX)「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：平成 30 年 8 月 7 日(火)

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 平成 30 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 E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		
店舗住所	〒 -	
業種		
主な取扱商品・サービス		
役職 (いずれか 1 つに○)	① 経営者(後継者) ② 店長 ③ 従業員 ④ その他 () ※経営者兼店長の方は経営者に○	
従業員数	人	
資本金 (いずれか 1 つに○)	① 資本金なし ② ~5,000 万円 ③ 5,000 万円~1 億円 ④ 1 億円~3 億円 ⑤ 3 億円以上 ※個人事業主の方は資本金なしに○	
参加動機・抱負等		

商人大学校について、どこでお知りになりましたか? (あてはまるものに○)

- 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 広報東京都
⑥ 公社 HP ⑦ 公社 Facebook ⑧ TOKYO 起業塾(メルマガ含む) ⑨ 公社職員からの紹介 ⑩ 知人からの紹介
⑪ その他 ()

【抽選結果】お申込みいただいた方全員に、8月21日(火)に E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>

中小企業世界発信プロジェクト 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 2020 **ビジネスチャンスナビ** で検索!

平成 30 年度開講のご案内

商人大学校 実践講座

受講料無料!

経営力向上の為に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。

2018. **9.18.** (火) 開講
受講生募集中
申込期限：2018.8.7. (火)

小売店・飲食店・サービス業
経営力向上セミナー
お悩みに
お応えします!

繁盛のための実践的なノウハウを学びたい!
お客様に確実に商品を手にとってもらえるようにしたい!
接客の質を上げて売上を伸ばしたい!



商人大学校とは

東京都では、東京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。

今年度の商人大学校は、基礎講座と実践講座を実施します。また9月には、基礎講座と実践講座の両受講生を対象に、飲食、小売各業界を代表するメディア関係者を招いた特別講座を実施します。

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おります！

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、店舗ですぐ実践できるノウハウを提供いたします。

- ・お客様に愛される接客手法を学びたい
- ・効果的な店頭ボードやPOPの作成方法を学びたい
- ・WEB・SNSでより効率的に集客する方法を学びたい

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おります。

募集要項

実践講座 9月18日(火)～11月20日(火) 全5回 **受講料無料!**

メディア関係者特別講座 9月11日(火) ※メディア関係者特別講座は基礎講座と合同で実施

＼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	小売・サービス業
13:30～16:30	13:30～16:30 昼コース	18:00～21:00 夜コース

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。

実践講座カリキュラム

コース	13:30-16:30	18:00-21:00
第1回 9.18火	【消費者理解】 「お客様がお店に通う心理を理解する～データから見る常連客を増やすコツ～」 講師：安藤 準氏 安藤中小企業診断士事務所 代表 中小企業診断士	【接客・販売】 「実践ロールプレイで身につけるプロの接客と販売」 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2回 10.9火	【飲食店マーケティング】 「あなたのお店をブランディング！お客様に長く愛される店の戦略と戦術」 講師：真海 英明氏 株式会社コネク ト 代表取締役 ブランディングコンサルタント 知的財産管理技士	【顧客獲得】 「売らない販促戦略～チラシx〇〇=集客力を劇的にUP!～」 講師：渋谷 雄大氏 ジャイロ総合コンサルティング株式会社 売らない販促コンサルタント
第3回 10.23火	【店頭ボード】 「誰でも簡単にできる！入る気にさせる店頭ボード作成のコツ！」 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】 「思わず買っちゃう。お客様のメリットを伝えるコトPOPの力！」 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 POPの学校校長
第4回 11.6火	【IT・WEB活用】 「お店の最適なWEB活用術～費用をかけない顧客獲得とスタッフ確保術～」 講師：竹内 幸次氏 株式会社スプラム 代表取締役 中小企業診断士	【IT・WEB活用】 「IT・WEB活用セミナー WEB・SNSで売上アップ！ITシステムで効率化！」 講師：野中 栄一氏 株式会社ナーツ 代表取締役 ITコーディネータ
第5回 11.20火	【事例研究】 「事例研究～痛快な繁盛飲食店の作り方～飲食店コンサルタントのプロがあなたのお店を繁盛させる手法を伝授します。」 講師：河野 祐治氏 飲食店コンサルタント 中小企業診断士	【事例研究】 「実践講座の総仕上げ！受講生のお店を客観的に診断・改善しよう！」 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

業界メディア関係者特別講座 3コース・基礎実践合同 15:30-19:30

合同講義 9.11火 「コンセプトが繁盛店を作る！ブレない情報収集方法を伝授します！」 講師：川端 高嗣氏 株式会社外食産業新聞社 代表取締役	「小売業界の最新情報を掴み、繁盛する仕組みを解きあかす！」 講師：笹井 清範氏 月刊商業界前編集長 商業界企画教育部長
---	---

「商人大学校」受講者の声



山年園 取締役 塩原 有輝様

平成14年から
長く続く商人大学校

長年人気の理由として、業界で有名な講師の講座を「無料」で受講することができるに加え、受講後も会社の充実したサポートを受けることができることが挙げられます。ここでは公社事業を活用して、売上向上につなげた例を紹介します。

売上前年比114%を達成!

商人大学校を受講後、「販売営業の姿勢」「スタッフのモチベーション」が大きく変化しました。まず、メーカー工場へ訪問し、商品説明力を向上。仕入れた情報を大学で学んだ「訴求力のあるPOP」によりお客様へ提供しました。以前は重視していなかった「スタッフとの接し方」は、講義を受け自身の接し方を猛省。以後根拠の分かる指示を心がけたところ、スタッフが仕事の意味を深く理解し、意識した言動が増えました。大学校受講後は「店主スキルアップ事業」

を活用して「販売体制の見直し」を図りました。人員配置の現状に指摘をいただき、混雑日に合わせ人員配置を変更しました。また、「商店街パワーアップ作戦」では売上の落ち込み夏場の対策としてDM発送の提案を受け、実施しました。おかげさまで平成28年12月には前年比114%、平成29年12月にはさらに前年比108%の売上向上を達成しました。現在も継続的に「商店街パワーアップ作戦」で支援を受け、新店舗をよりよいものにするために努力しています。

