

納得！ セールス技法を 「行動経済学」で学ぶ

初めて事業を始める方も、現在事業を進めていらっしゃる方も「売上アップ」は気になるところですね。「でも、どうしたら売上が上がるのかがわからない」という創業者や経営者が多くいらっしゃいます。みなさまは、販売する側の情熱だけでは難しいことをご理解いただいていることでしょうか。では、どうしたらいいのでしょうか？

それは、お客様の心の『クセ』を掴んで、それに訴えかければいいのです。

本セミナーで、その本質に迫り、いくつかの事例をあげながら勉強していくことで、販売技法や陳列を一緒に学んでいきましょう。

いい商品、いい製品、いいサービスをお持ちの個人事業者、会社経営者のみなさま、この機会にぜひご参加ください。とくにこれからビジネスを始めようとされる方、大歓迎です。

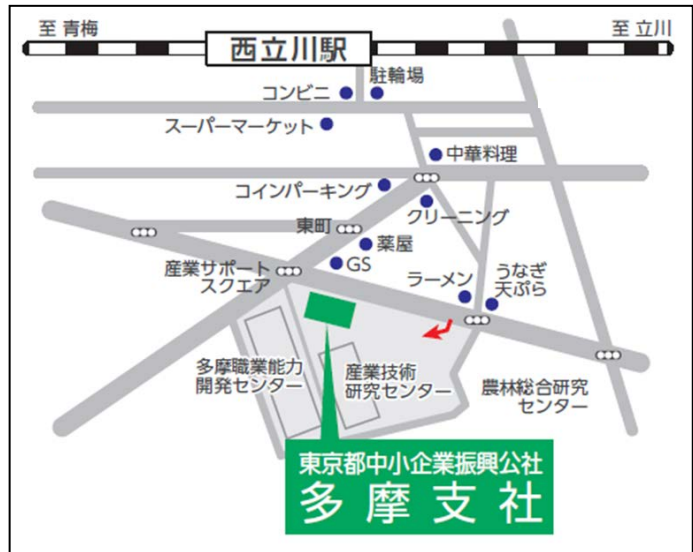
開催日時	平成 30年12月21日（金） 18時30分～20時30分（受付18:00～）
会場	公益財団法人東京都中小企業振興公社 多摩支社 2階 会議室 〒196-0033 昭島市東町3-6-1 産業サポートスクエア・TAMA 経営サポート館 (JR青梅線西立川駅南口より徒歩7分)
対象者	① 創業を予定している方 ② 創業して間もない方 ③ 都内に事業所を有する中小企業
講師	コンサルティング・ラボ 代表 前田 武士 氏 ◆プロフィール◆ 早稲田大学政治経済学部卒。平成元年4月中小企業診断士登録。 専門は行動経済学。東京富士大学、販売促進学会等各地での講演多数。 「行動経済学」、「サービス業の活性化策」、「貸出審査辞典」、 「ネットショッピングの進展に伴う消費行動の変化」、 「デジタル時代のマーケティング」、「アンバサダー・マーケティング」、 「業務運営上における問題発生とその対策」、 「ブランディング」、「コト消費」、「マーケティングと色」など。
受講料	無 料
募集人数	30名
申込方法	公社ホームページ(http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1811/0006.html) 又はFAXにてお申込みください。



＜会場のご案内＞

(公財) 東京都中小企業振興公社
多摩支社 2階 会議室

所在地：東京都昭島市東町 3-6-1
産業林°-トスクエア・TAMA



JR 青梅線「西立川駅」徒歩 7 分

☆「納得！セールス技法を行動経済学で学ぶ」

平成 30 年 12 月 21 日<金>開催

受講申込書

FAX: 042-500-3915

企業名	フリガナ	<input type="checkbox"/> 創業前	資本金	万円	従業員数	名
所在地	〒		業 種			
参加者氏名	フリガナ	所属・役職	E-mail			
	フリガナ	所属・役職	E-mail			
連絡先	TEL			FAX		

※ 必要事項をご記入の上、切り取らずA4サイズのままお送りください。尚、お申込みは当公社ホームページ (<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1811/0006.html>) でもお受け致します。受付後、受講証の発行や申し込み後の受付連絡等はいたしませんので、セミナー当日に直接お越しください。

【問合せ先:】 公益財団法人 東京都中小企業振興公社 多摩支社 林・佐藤
〒196-0033 東京都昭島市東町 3-6-1 TEL 042-500-3901 FAX 042-500-3915

※申込情報は当該事業の事務連絡、運営管理、組織内情報として使用いたします。個人情報「個人情報保護に関する要綱」に基づき管理しています。当要綱は、弊社ホームページより閲覧及びダウンロードすることができますので必要に応じてご参照ください。