

無料 令和5年度

商業力向上 セミナー

商品の魅力向上や店舗の経営力向上のため、
マーケティングやブランディング、マーチャンダイジングなどの
基礎・事例を通し、顧客志向を学べるセミナーです。

開催日時

- | | | | |
|-----------|--------|------------|----------|
| 1 5月15日 月 | 知識編 | 5 10月31日 火 | 売場づくり編 |
| 2 6月27日 火 | 販路拡大編 | 6 12月12日 火 | 陳列編 |
| 3 8月22日 火 | 商品編 | 7 2月20日 火 | 展示販売会事例編 |
| 4 9月19日 火 | 接客／商談編 | | |

時間：各日18:00～19:30

会場：奈良県産業振興総合センター
1Fイベントホール

受講対象者



受講申込

申込

下記HP (or左記QRコード) 内の申込フォームより、
必要事項を記載の上、お申し込みください。

HP: <https://www.pref.nara.jp/60925.htm>



受付

受付開始 各回、開催日の1か月前から

受付締切 各回、開催日の前週金曜日まで

定員

各回25名程度(先着順)

※申込多数の場合、予告なく受付を締め切る場合がございます。

講師



スタイルジャパン研究所 川野正彦氏

取組分野

- ブランディングアドバイザー
- 地方自治体と地場産業、それぞれのパフォーマンスを活かした地場産業のブランドづくり
(総務省地域人材ネット登録者)

<講師メッセージ>お客様の全体像を見ること

消費者とは、「商品・サービスを消費する人」のことを言いますが、この言葉の欠点は、私たち人間を「商品やサービスを消費する存在」としてのみ捉える点です。「消費者」は、私たちのある一面を捉えています、私たちのすべてではありません。私たちはモノやサービスを消費するだけでなく、音楽を聴いたり、人と話をしたり、映画を見たり、怒ったり、悲しい気持ちになったり、ペットと遊んだりする人間であり、実際に生きて暮らしている存在です。

一方で顧客とは、「自分から商品やサービスを買ってくれる人」と思われがちですが、辞書によると「ひいきにしてくれる客。得意客。」と解説されています。単純に、「購入してくれる相手」ではなく、会社やお店のセンスや姿勢を特に強く気に入ってくれて、長く継続してひいきにしてくれる相手が「顧客」です。新規・既存にこだわらず、そのようなお客様を一人でも多く創ることに焦点を当てるのが、「顧客を創造する」ということです。



世の中には、あいまいな使いかたをされている言葉があります。「ブランド」「デザイン」「マーケティング」という言葉もそうです。このセミナーでは、これらの言葉の理解を深めることによって、新たな発想を手に入れることができます。そしてファンの獲得を現実のものにしていただくことを目指します。

会場アクセス

- 奈良県産業振興総合センター
(奈良市柏木町129-1)

※駐車場無料

※近鉄西ノ京駅から徒歩20分

※柏木町南バス停から徒歩6分

