

FAX送信

0197-47-5321

～講師プロフィール～

日本ショッピングマネージャー認定協会
代表理事



鈴木 佳久

一般社団法人 日本ショッピングマネージャー認定協会 代表理事。
株式会社 東邦ビジコン 代表取締役。
1952年福島県いわき市生まれ。経営参謀(競争優位の戦略・
戦術・戦術支援コンサルタント)。NPOランチェスター協会
理事・東北支部長。日本TMS(目標達成)研究機構事務局長。
コンサルチーム経営士ふくしま代表世話人。1991年株式会
社東邦ビジコンを設立。主に東日本エリアの建設業や医療機
器販売業、小売業、クリーニング業、介護事業への個別経営
コンサルティングを行う。主宰する「社長大学」「幹部学校」
「店長教室」「営業マン教室」を34年間指導。
人気の「幹部学校」では、補佐業務・目標達成業務・部下育成業
務等を体系立てて多くのNo.2を育成。
さらに「店長教室」を発展させ、2015年一般社団法人日本
ショッピングマネージャー認定協会を設立。
売上診断ゲーム「看板娘マーケティング」を商品化した。
著書に「新規開拓の進め方・断りに強い法」「店長のマーケティ
ング」TBC出版。「図解で身につくランチェスター戦略」中経
文庫。「介護事業経営コンサルティングマニュアル」マネジメ
ント社などがある。

ショッピングゲーム「看板娘マーケティングLite版/全50枚」

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	A
	店舗水準	POP	トーク	店頭集客	立地集客	商圏集客	マネジメント	スタッフ教育	本部SP基準	アクセント
1	収益商品・集客商品の分析	店頭POPの設置	接客時のハイタッチの整備	視認性向上	交通発生帯での集客	商圏マップの作成	日割・個人予算の確定	ハイタッチ・ハイタッチ表の作成	広告の出稿	スタッフの退職
2	商品の点検・陳列	店頭POP効果の検証	ハイタッチの徹底	通行人へのアプローチ	動線での集客と告知	トータル集客の実施	月度販促予定の検討	人事考課制度の構築	ポスティングの企画運用	スタッフの高齢化
3	店内挨拶、声かけ徹底	店頭POPの設置	IPC技術・文化定着	季節ごとの店装集客	タイアップ広告の実施	シェアNo.1地域づくり	設備環境管理と検証	定期的面接の実施	オス×ム商品のDM発送	従業員の不正
4	苦情対応方針の共有	店頭POP効果の検証	接客時ハイタッチの徹底				ソフトの効率化	ハイタッチの作成	DMの効果検証・方式	万引きの多発
5	業務手順のマニュアル化	卓上POPの設置	「聴く」技術の向上				商品仕入れの効率化	情報管理の導入と運用	主力商品・補充商品の企画	競合店の出店
6	チェックリストの作成	卓上POP効果の検証	反論対応の事例研究					表彰制度の導入と運用	会員制度の導入と活用	道路工事

フリガナ		役職	
代表者氏名			
貴社名			
ご住所	〒		
電話		FAX	
メールアドレス			
参加人数	人		

【参加費について】

参加費 **無料**

- 上記の情報は今回のセミナー以外の目的には利用いたしません。
- その他のご不明な点がございましたら下記までお問い合わせください。
- キャンセルの場合は前日までにご連絡下さい。

【お問い合わせ】一般社団法人 日本ショッピングマネージャー認定協会 岩手ブランチ



TEL 090-4310-2141

FAX 0197-47-5321

〒029-4203 岩手県奥州市前沢区生母字町14 中小企業サポートセンター奥州内
メール oshu.takahashi@gmail.com