

「独自の売り」の再発見で、売上強化を！！ワーク型セミナー

～ 現状の「独自の売り」力、診断ワークから強化シートまで～

売上が徐々に下降・低迷しているのは、お客様からすれば御社商品の「独自の売り」が見えていない為、わざわざ購入したいと思わない、といったところが実情ではないでしょうか？では、どうやって「独自の売り」を発見するのか？本セミナーでは、これまで「独自の売り」の発見～強化を専門してきた経験豊かなコンサルタントが解説し、参加者自身で診断し発見してもらいます。是非、御社の「独自の売り」をもう一度確認するためにご参加ください。

1. 日 時 平成23年6月8日(水) 10:00～11:30
2. 会 場 品川区立中小企業センター2階 中講習室(東急大井町線下神明駅徒歩3分)品川区西品川 1-28-3
3. 講 師 経営コンサルタント **葉倉 峰雄** 氏 (日本USP協会 事務局長)

【講師プロフィール】

1955年福島県生まれ、大学卒業後、出版社勤務を経て、1995年に(株)ニューウォーカー設立。出版事業とメディア活用によるマーケティング事業を展開。またビジネス書のプロデュースでは、コンテンツをベースにした事業化までを提案してきた。2009年(株)エルプレートラスト森本尚樹氏と共に、日本USP協会を設立した。現在同協会の事務局長として顧客企業の「独自の売り」を発掘、強化を実現、中小企業のサポーターとして活躍している。

4. 主な内容

- (1) 事業の根源/売上の元、「独自の売り」の重要性・「オンリー腕力」とは
- (2) 「オンリー腕力」診断ワーク
- (3) 「オンリー腕力」評価・解説
- (4) 「オンリー腕力」発見シートの概略説明
- (5) 自社の「オンリー腕力」プレゼンテーション



5. 受講料 **無 料**

6. 申込方法 下記の申込書欄に必要事項を記入の上、FAXにてお申し込み下さい。

受講券は発行致しません。定員を超えた場合のみ、当方より連絡を入れさせていただきます。当所からの連絡が無い場合は受付ができておりますのでこのチラシ/参加申込書をご持参のうえ直接会場へお越しください

計画停電等の影響により、止むを得ず中止・延期することがございます。予めご了承ください。

【お問合せ先】東京商工会議所品川支部

03 - 5498 - 6211

セミナー参加申込書(6月8日)

Fax 03 - 5498 - 6222

会社名			業種	
所在地	〒			
参加者	役 職	氏 名		
連絡先			Fax	

ご記入いただいた情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用致します。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合があります。そのほか、セミナー等イベントの情報をFAX・DMなどでご案内しております。今後情報提供を希望しないときは、東京商工会議所品川支部宛にご連絡(電話・FAX・メール)をお願いします。