

どんな状況でも生き残るための 企業経営術

—有事の今こそ見直すべき売上向上のポイント—

時代背景から方向転換！今こそ選ばれ続ける企業体制にシフトする
顧客を待つだけでなく、自ら関わりを作り売上アップに繋げる

動画
配信期間

令和4年

10月22日(土)~10月30日(日)

申込期間：9月21日(水)9:00~10月19日(水)17:00



動画配信講座です

※実際に会場にお越しいただく講座ではありません
※お申し込みにはメールアドレスが必要です

本事業は 認定特定創業支援事業です。詳しくは中野区ホームページ「認定特定創業支援事業」をご覧ください。

講師プロフィール

大野 亜希子

・日本プロフェッショナル講師協会認定講師・顧客心理の専門家
・(一社)日本経営士会 経営士補
・(一社)未来技術推進協会 SDGsボードゲーム認定ファシリテーター
小売企業、人材派遣、学校法人など4社を経て独立。いずれの企業でも部下育成に携わる。顧客満足だけでなく売上、結果にこだわり、社内売上No.1、対前年比130%の入学増などで業績向上に貢献。部下指導の難しさから、コミュニケーション、コーチング、モチベーションなど様々な分野でスキルを習得し、現在の指導に活かす。受講生の能力を引き出し、モチベーションアップ、行動につなげる関わり方は企業からも評価を得ている。「結果を出すところまで」をモットーとし、業績アップのサポートを行なっている。



どんな状況でも生き残るための企業経営術

コロナ禍後、売上収益に悩んでいる企業が自社の強みややるべきことを棚卸しをし、顧客との新たな関わり方を学び売上に繋げていくための具体的な行動を学んでいきます。

- ×売上減少で、何をすべきか見えなかった→○新たに取り組むべきことが明確になった。
- ×顧客とは受動的な関わりのみだった→○能動的な関わり方から広がりが見つかった。
- ×経費をかける余裕がなく動けなかった→○経費をかけずとも社内で見つかった

【カリキュラム】

講師自己紹介・講座内容の確認

1. 自社価値の明確化

- (1) 自社の存在価値を理解する
- (2) 顧客を明確にする

2. 1の明確化の後の取り組み

- (1) 現在の取り組みの棚卸し
- (2) 広告費をかけずに顧客とつながる方法(SNSの活用法)

3. 自社の価値を発信する = 現場・店舗の役割再確認

- (1) 現場は自社価値を高める最良の場所(メリット確認)
- (2) 価値訴求、最も効果を発揮する5つの中身

4. まとめ 結果を出す方法

申込方法

- 中野区産業振興センターHP講座一覧
下記URLの講座一覧より各講座のページへ進み、
申込フォームよりお申込みください。
<https://nakano-sangyoushinkou.jp/event>

定員

- なし

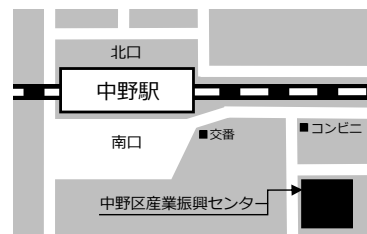
申込受付期間

- 9月21日(水)9:00～10月19日(水)17:00

お問合せ

- TEL : 03-3380-6946
中野区産業振興センター 2F窓口
(お問合せ受付時間：平日9:00～17:00)

中野駅南口より徒歩5分
中野区中野2-13-14
※お越しの際は公共交通機関をご利用ください



お申込み後の流れ

- ・お申込み後にcontact@nakano-sangyoushinkou.jpより確認メールをお送りします。
そちらのメールより、動画配信方法をご確認いただけます。
- ※あらかじめ、contact@nakano-sangyoushinkou.jpからのメールを受け取れる設定をお願いします。
- ※お申込み後3営業日以内に確認メールが届かない場合はお問い合わせください。

・現在ご活躍中の士業・講師の方は参加をご遠慮ください

【個人情報の取扱いについて】

お客様からご提供いただいた個人情報は、当社の個人情報保護方針に基づき厳重に管理するとともに、参加者登録、統計データの管理および開催についてのお問合せ以外の目的には使用いたしません。

◆個人情報に関するお問合せ先 テルウェル東日本株式会社 個人情報保護対応窓口 情報適正利用管理者 TEL : 03-5860-6801