

2018年9月21日

会員企業各位

CGCカテゴリーマネジメント研究会事務局
エス・ビー・システムズ株式会社

10月度 月例研究会のご案内

拝啓 貴社益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。CGCカテゴリーマネジメント研究会活動につきましては、日頃より多大のご支援、ご協力を戴きまして誠に有り難うございます。

2018年10月度の月例研究会につきまして、下記のとおり実施させていただきますので、ご出席のほどお願い申し上げます。 敬具

記

1. 日時: 10月18日(木) 13時30分～16時30分
2. 場所: 電設年金会館 2階
3. 議題

●講演 「12月月間商戦完全攻略セミナー」

- ・好調企業がやっている『歳末商戦の布石』の仕掛け
- ・新しい売りの仕掛け
『金の家飲み』『職場や公民館でケータリング宴会』『おうち忘年会』
『1年間頑張ってきたご褒美商戦』『映えクリパ』等
- ・買上点数ウルトラアップを狙った歳末チラシ

株式会社アールエス総合研究所 代表取締役社長 石黒 宏昭 様

ご出欠を10月3日(水)迄にFAX、もしくは後日メールにてご案内致します申込みフォームにてご連絡下さいますようお願い申し上げます。

※SBS ホームページにて「次回の月例研究会のご案内」を掲載しております。

http://www.sbsystems.co.jp/service/group_activity/wg_category/notice.html

【ご連絡】 受付にて、空の名札ケースをお渡しいたしますので、恐れ入りますがご自身の名刺を差し込み、名札としてご利用くださいますようお願い申し上げます。

CGCカテゴリーマネジメント研究会事務局行き

FAX:03-3369-2055

10月度 月例研究会に(出席・欠席)します

企業名

参加者氏名	部署役職

2018年10月度月例研究会講演概要

<講演概要>

講演 「 12月月間商戦完全攻略セミナー 」

年末際の比重がどんどん低下する昨今。戦略的に12月を月間トータルで数値達成狙います。その為には、時代とともに様変わりしてきたお客様の生活行動に対応した『新しいやるべきアクションを週別に』しっかり落とし込む事が重要になってきます。このセミナーでは、受講された皆様がお店に帰ってすぐ行動に移せるようこの『12月週別アクション』を500枚を超える売場実例画像を多用して、事細か、具体的にご紹介いただきます。

【講師】

株式会社アールエス総合研究所 代表取締役社長 石黒 宏昭 様

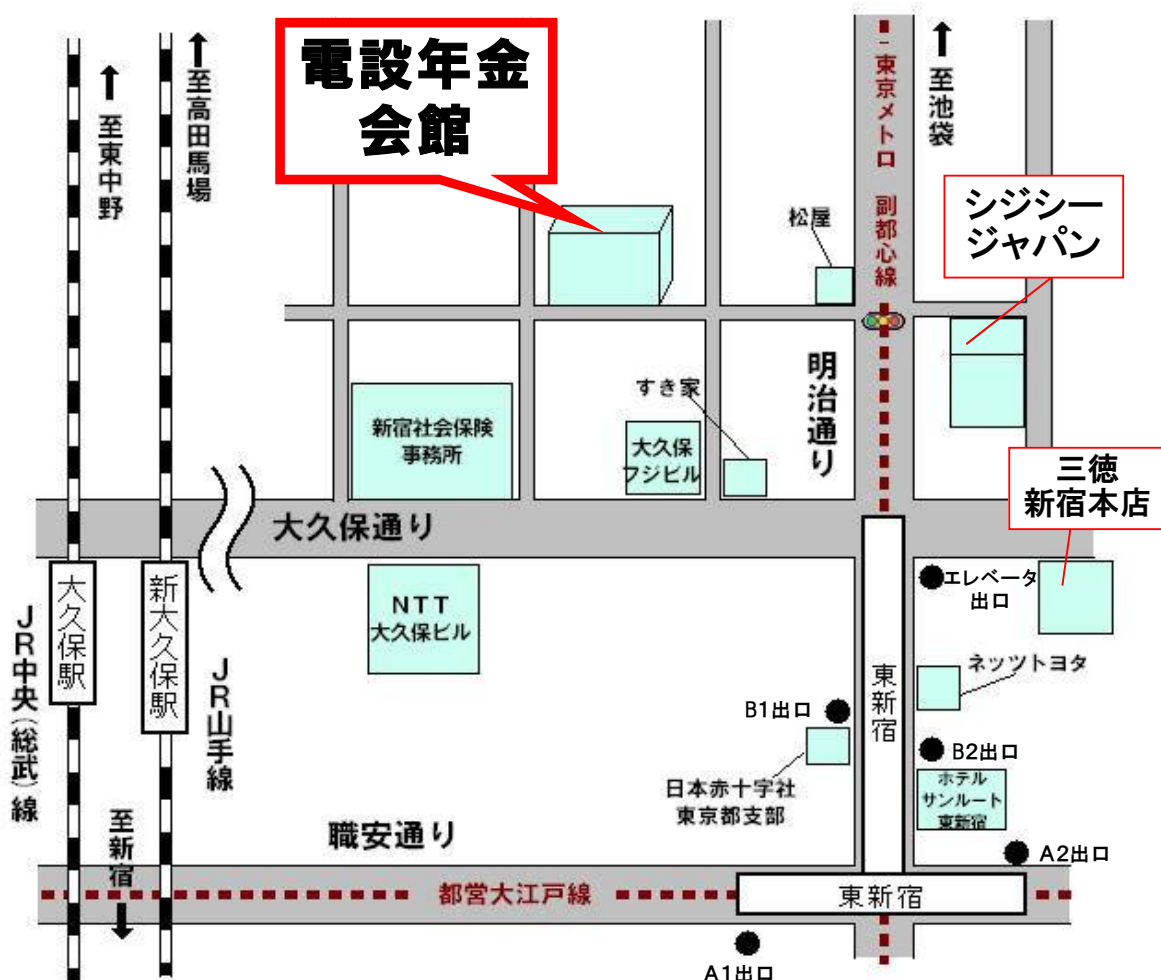
【講師略歴】

熊本大学工学部卒、
株式会社ダイエー・ユニード営業統括本部スタッフを経て現職へ。
シジシージャパン、日本セルフサービス協会において客員講師を務める。
CS・TQCを専門とし、その手法を営業活動に導入。
独自の『売上UPのための販売企画』創造ノウハウを開発し、
各顧問・指導先で『週別売りの仕掛け』の普及・定着を図る。
多くの実践事例を教材にした即効性豊かな講演は450回を超え、
そのユーモラスな語りとビジュアルあふれる見やすい配布テキストは、
受講生に『TVコメディより面白く、教養番組よりタメになる!』と、
高い支持を得て、リピート受講者が多い。

CGCカテゴリーマネジメント研究会

2018年 10月度月例研究会 10月18日(木) 13:30 ~ 16:30

開催場所：電設年金会館 ご案内図



会場:東京都電設工業厚生年金基金会館(電設年金会館) 2階

住所:東京都新宿区大久保2-8-3

TEL:03-5273-0121

- JR山手線 新大久保駅 徒歩10分
- JR中央(総武)線 大久保駅北口 徒歩15分
- 東京メトロ 副都心線 東新宿駅 エレベータ出口 徒歩2分
- 東京メトロ 副都心線 東新宿駅B1・B2出口 徒歩3分
- 都営大江戸線 東新宿駅A1・A2出口 徒歩5分