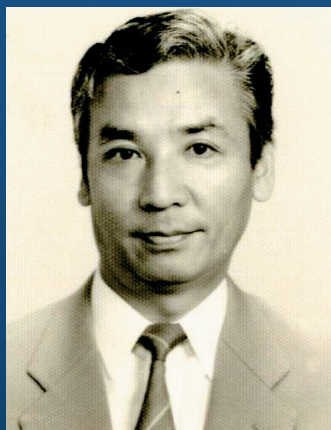


結城義晴 & 三枝輝行、松井博史、西端春枝
4人のビッグセミナー
「お客様のための商いの真髓」



潮目が変わる。買い手市場から売り手市場へ。物価は上昇。

加えて産地表示と賞味期限の偽装、異物混入事件。企業の消費者を失望させる行為は後を絶たない。

お客様の信頼を取り戻すために、小売業は一体どこに経営の活路を見出せばよいのか。

それにはただ一つ、商いの原点に戻る。お客様の視点に立った商いをすること。

お客様のための商いの真髓とは何か。4人の講師がじっくり語り合う。

講師 **三枝輝行** (株)セグサ流通研究所代表取締役
元阪神百貨店代表取締役社長・会長
松井博史 (株)マイカル代表取締役社長
西端春枝 西端春枝事務所代表
結城義晴 (株)商人舎代表取締役社長

開催日 平成20年9月19日(金)
午後1時から午後6時まで
場所 大阪市・浄信寺
大阪市北区西天満1-9-3
(京阪電車・地下鉄北浜駅から徒歩約5分)
募集人数 80名
会費 12,000円(税込)

■セミナースケジュール

13時00分 開講

【激励の言葉】「仏道に通じる商道、いのち燃やして」 西端春枝

【第1講座】「お客様のためにいちばん大切なこと」 結城義晴
—いまお客様が求めていることに最大限応えよう—

【第2講座】「お客様のための逆転の発想」 三枝輝行
—経営の立て直しはお客様視点で取り組むこと—

【第3講座】「お客様に一番“信頼されるお店”めざして」 松井博史
—地域に密着、地域とともに成長する経営—

【第4講座】【パネルディスカッション】三枝輝行・松井博史・西端春枝・結城義晴
「お客様のための商いの真髓」
—お客様の喜びを我が喜びに変える—

18時00分 終了

08年9月19日開催・商人舎主催「お客様のための商いの真髓」申込書

■企業名		■所在地 〒		
企業情報 ※可能な限り ご記入下さい	■業種・業態	■年商 円	■従業員数 人	■店舗数 店
■参加者氏名	■部署・役職名	■年齢	■申込担当者氏名	■電話
			■部署	■FAX
				■Eメール

■セミナー申込方法 上記申込用紙に必要事項を記入の上、(株)商人舎セミナー担当宛にファックスにてお申し込み下さい。

また商人舎ホームページからもお申し込み頂けます。 <http://www.shoninsha.co.jp/>

お問合わせは、(株)商人舎 〒220-0004 横浜市西区北幸2-15-15第11笠原ビル201号室 電話045-350-6651 商人舎セミナー係

お申込みはFAX 045-313-1261