

日本商業「成長の歴史」を支え続けた伝説のセミナー「最新現代版」

渥美俊一の 「ビッグストアづくりの急所」

＜対象＞
経営者、後継者、
ベンチャー創業者、
経営幹部、店長

小売業・外食業・サービス業には、経験法則として、
成長を続けていくために必須の「基礎となる年商規模」があります。
それが年間売上高50億円以上の「ビッグストア」と呼ばれる規模です。
まず、この客数と売上高を達成することにより、人材が集まり、資金が調達され、
顧客や取引先、そして社会からの信用が築かれていくのです。
チェーンストアづくりの前提となる「ビッグストア」をつくるために、
「何をするか」(What to do?) 「どうするか」(How to do?) を公開します。

渥美俊一の講座内容

- ① 商業者としての生きがいとビジョン
- ② ビッグストアづくりの発端
- ③ 商業経営拡大の行動原則
- ④ ビッグ化からチェーン化への転換
- ⑤ 業態と商品との転換対策
- ⑥ 管理方法の転換対策
- ⑦ 拡大への基盤づくり (資金対策と人材対策)
- ⑧ 間違った努力事例の反省



結城義晴の講義内容

- ① 商人の「ロマン」と「働きがい」
- ② 「お客様のため」に成長を続けよ
- ③ 生存単位と競争単位を築け
- ④ 成長を続けた経営者たちの証言

今からでも遅くはない! いや、今こそ必要だ!!

50年間、日本商業を導き続けた渥美俊一が、
すべての商業者の最初の関門「ビッグストアづくりの急所」をズバリ指摘。
今日から、人生最大の課題に取り組みようとの意思を持って、ご参加ください。
人生最大の課題に取り組んでいる意思を堅持するためにも、ご参加ください。

渥美俊一は自信を持って、次のように言い切る。

1. あなたにも、会社をビッグストアに変えることができる。
(だから、小から中へ、中から大への道程を示そう!)
2. あなたもチェーンストアづくりによって、現代の流通革命の担い手になれる。
3. やり方を変えよう。無駄な努力と間違いに気づこう。
4. 過去40年間に小売業で800社、飲食業で200社、計1000社のビッグ化を指導した
第1号者の経営コンサルタントがそのノウハウを公開する。

メイン講師

(株)日本リテイリングセンター・
チーフコンサルタント

渥美俊一

(株)商人舎代表取締役社長

結城義晴

サポート講師

開催日時

平成20年6月19日(木)

12時30分から17時00分

会場

都内ホテル又は研修施設を予定

会費

35,000円(税込・テキスト代含む)

募集人員

100名

2008年6月19日開催「ビッグストアづくりの急所」特別研修会申込書

■企業名		■所在地 〒	
企業情報 ※可能な限り記入願います	■業種・業態	■年商 円	■従業員数 人
■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 上記申込書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込下さい。

商人舎ホームページからもお申込みいただけます。 <http://www.shoninsha.co.jp/>

お問合わせは、株式会社商人舎 〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸2-15-15-201 電話045-350-6651 商人舎セミナー係

お申込みはFAX **045-313-1261**