

コロナ禍後の売上をアップする ための『アイデアの見つけ方』

～一番化戦略による売上アップセミナー～

新型コロナウイルスの影響で社会環境は大きく様変わりしました。

当セミナーでは、これまでとは異なる視点、観点でコロナ禍という壁を乗り越えた後の売上をアップするためのアイデアを発掘する方法をお伝えします。

開催要項

日時 **令和5年10月27日(金) 13:30~15:30**

場所 北海道経済センター 8階Aホール(札幌市中央区北1条西2丁目)

講師 **高田 稔**氏 一番化戦略研究所(株) 代表取締役

受講料 **会員 3,000円 非会員 5,000円**

※受講料は、当日会場で申し受けいたします。

※無料受講券をご利用の方は、当日ご持参ください。

定員 ■会場受講…各法人会 **30名** ■Web配信…各法人会 **30名**

※それぞれ定員になり次第、お断りの連絡をさせていただきます。

申込方法 会場受講の方は、裏面の受講申込書にてFAX又はメールでお申し込みください。
Web受講の方は、裏面の受講申込書の記載事項を本文に入力しメールでお申し込みください(または受講申込書をスキャンデータで添付も可)。

【Web受講を希望される方へ】

- 各社1名とさせていただきます。アーカイブはできません。ZOOMを利用します。
- ご希望の方は、10月13日(金)までにお申し込みください。
- 後日、事務局よりご案内のメールと資料を送信します。
- 無料受講券をご利用される方は、受講前に所属法人会事務局へお送りください。
- 不明な点につきましては、所属法人会事務局へお問い合わせください。

(公社)札幌中法人会 Fax:011-221-5107 E-mail:info@satunaka.or.jp TEL:011-221-5087

(公社)札幌西法人会 Fax:011-241-3216 E-mail:info@nishi-houjinkai.or.jp TEL:011-231-0763

(公社)札幌北法人会 Fax:011-709-8830 E-mail:info@sapporo-kita.or.jp TEL:011-709-8802

(公社)札幌東法人会 Fax:011-802-6745 E-mail:info@satsu-higashi.jp TEL:011-802-6744

(公社)札幌南法人会 Fax:011-241-3218 E-mail:info@satsu-minami.jp TEL:011-251-7863

講座内容

- ビジネスを展開する上での「考え方のフレームワーク」とは？
- 業界No.1のヒントは他業界にあり！
- 自社の強みは、「隠れた資産」を発掘すること！
- 「アイデアの見つけ方」の重要な10のポイントとは？

講師 **高田 稔** 氏 (たかだみのる)

一番化戦略研究所(株) 代表取締役

立命館大学経済学部卒業。1993年アメリカンエクスプレス入社。一貫して加盟店営業、特に新規獲得に従事。日本国内及びグアム、マイクロネシア地域の営業及びマネジメントを10年間行う。営業成績が認められ3年連続でトップ10以内に入り、1位の社長賞も受賞。2003年渡英しUniversity of HuddersfieldにてMBAを取得。2005年帰国後、「一番化戦略コンサルタント」として独立し大企業では研修、中小企業ではコンサルティング、大学では講義、講演を数多く行う。



〔受講申込書〕

コロナ禍後の売上がアップするための『アイデアの見つけ方』

～一番化戦略による売上アップセミナー～

(10月27日(金)13:30から開催)

会場 北海道経済センター 8階 Aホール(札幌市中央区北1条西2丁目)

この申込書は受講票となりますので、当日ご持参ください(改めて受講票の発行はいたしません)。

会社名		○で囲む	法人会会員・非会員
所在地		TEL	
		FAX	
会場 受講者	氏名	氏名	
Web 受講者	氏名	メールアドレス(Web希望者のみ記入)	

〔お願い〕 ※申し込み後、受講できなくなった場合は、所属法人会事務局へご連絡ください。

※会場には駐車場がありませんので、公共の交通機関をご利用ください。

※諸事情によりセミナーを中止する場合のご連絡用に、電話番号・FAX番号は必ずご記入願います。