

小売業を取り巻くビジネスの仕組み

5/26 (金) 15:00 ~ 17:00

Web 会議ツール「Zoom」にて
リアルタイム配信の Web セミナー。
オフィスでご参加いただけます！

大手小売業出身コンサルタントによる、小売業の解説セミナーです。BtoC ビジネスにおけるマーケティング、仕入れ、組織とは？総合ディスカウントストアを展開する大手企業の事例から詳説します。BtoC 企業の支援にとどまらず、小売業を取り巻く卸売業等の視点でも役に立つ情報が満載です。

<対象者>

関与先の「経営支援」をされたい会計事務所職員様。
経営支援のヒントに、また社長との対話のネタとしてご活用ください！

<講演内容>

- ・ GMS 不振の中、驚異的な成長を続ける
超大手ディスカウントストアの実態
- ・ 大手小売業現場の仕入れ戦略と、
卸売事業者として知っておくべきこと
- ・ おさえておきたい小売業の重要数値検証術
(相乗積、公叉比率等)
- ・ 知っているだけで経営支援ができる、
売上改善直結の売場構築方法 など

講師：吉田 優 MPS コンサルタント、大手小売業出身。



東証一部上場大手小売企業にて 10 年間勤務し、20 店舗以上を統括するエリアマネージャーを経験。マーケティングを強化し、強固な組織作りを推進した実績を持つ。特に食品、衣料分野におけるマーケティングを得意とし、店舗責任者時代に売上、利益の前年比 105% 以上の常勝を一年以上継続し、会社史上最短、最年少でマネージャー職へ昇格を果たす。前職の経験・ノウハウを生かし、コンサルタントとして主に BtoC ビジネスの支援を手がける。

<参加方法>

Zoom による受講方法については、開催 1 週間前にご参加者へご案内いたします。
※ツールのインストールのみで、事前のアカウント作成などは一切不要です。

■開催概要

日時： 2017/5/26(金)15:00 ~ 17:00

受講料：一人あたり／一般： 3,000 円、弥生 PAP 会員： 2,000 円、★OJT クラブ会員： 無料

■お申込み方法

ご参加希望の方は、事前に本用紙に必要事項をご記入の上、FAX (03-5439-6293 宛)にお送り下さい。メールによるお申込みも可能です。必要事項を記載の上、seminar@managementpartners.co.jp 宛にお送りください。

■お支払について

事前のお振込にてお願い致します。振込先等はお申込み後にお知らせします。尚、キャンセルは開催 1 週間前までをお願い致します。期限を超えてのキャンセルは原則返金致しかねますのでご了承ください。



▲ 研修参加お申込み

FAX : 03-5439-6293 ▲

貴社名		部署	
参加者氏名		住所	
TEL/FAX	/	E-MAIL	
PC 台数	1 台 ・ () 台	申込み種別	一般 ・ 弥生 PAP 会員 ・ OJT 会員 ・ 金融機関

頂いた情報は、当社研修の適切な運営・企画・改善およびお客様へのサービスのご提案の目的以外には使用いたしません。