

カリキュラム

No.18-406

テ	マ	小売店の支援ノウハウを学ぶ			
研 修 期 間	平成30年9月25日(火)～9月27日(木)〔計3日間〕			研修時間：21時間	
会 場	中小企業大学校直方校			受講料：23,000円	
月 日	時 間	科 目	内 容	講師(敬称略)	
9月25日 (火曜)	9:10～9:30	開講式・オリエンテーション			オフィスヒューミック 代表 渡貫 久
	9:30～12:20	お店の魅力づくりの 基礎知識	<p>小売店の経営支援を実践していくために必要な視点や基礎知識について、事例紹介などを交えて具体的に学んでいただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小売店支援の手順と流れ ・経営者のモチベーションの高め方 ・入りやすいお店と入りにくいお店 ・顧客管理と顧客満足のつながり ・ロコミの効果と生み出し方 ・マーチャンダイジングの考え方 ・繁盛店の事例紹介 		
	13:20～17:30				
	18:00～19:00	受講者交流会			
9月26日 (水曜)	9:00～12:20	地域に根ざす 繁盛店づくりの支援策	<p>そのお店ならではのセールスポイントを明確にした上で、魅力あるお店づくりを進めていく具体的な支援策について、演習を交えて実践的に学んでいただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ストアコンセプトの考え方 ・売り場の装飾とレイアウト ・仕入れと品揃え ・価格設定と収益のかかわり ・購買意欲を高めるPOPの書き方 ・集客につながる販売促進の方策 ・接客力を磨く社員教育 ・ケーススタディ(演習) 		
	13:20～17:30				
9月27日 (木曜)	9:00～12:20	地域に根ざす 繁盛店づくりの支援策	<p>そのお店ならではのセールスポイントを明確にした上で、魅力あるお店づくりを進めていく具体的な支援策について、演習を交えて実践的に学んでいただきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ストアコンセプトの考え方 ・売り場の装飾とレイアウト ・仕入れと品揃え ・価格設定と収益のかかわり ・購買意欲を高めるPOPの書き方 ・集客につながる販売促進の方策 ・接客力を磨く社員教育 ・ケーススタディ(演習) 		
	13:20～16:30				
	16:30～16:40	終講式			

※初日の講義終了後、受講者交流会(18:00～19:00)を予定しています。
※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

中小企業大学校直方校