

受講
無料

なぜ、売れないのか？

なぜ、ヒット商品ができないのか？

売れる商品を生み出すには？

どう改良すればいいのか？

売れるかどうか、どう判断するか？ etc

~売れる商品づくりとは~

日時 **12月7日(金)** 13:30~16:30

会場 **みの観光ホテル** 定員 **20名** (先着順)

対象 **経営者・担当者**

講師 **(株)山田経営研究所 代表取締役 所長**

山田 清氏



職歴・経歴

カネボウ化粧品では、総務、経理、美容教育、マーケティング、営業と各職務を経験する。とくに、営業では売上高200%アップに挑戦し、最優秀セールスマン賞を連続受賞。独自のマーケティング論の構築と実践的販売ノウハウの開発によってトップセールスマンとして活躍する。

1984年、同社を退職後、飲食店経営等を経て経営コンサルタントとなる。「売れる人づくり」「売れるモノづくり」「売れる店づくり」をモットーに小売業からメーカー、またベンチャー化まで幅広く指導する。そして指導実績も1,000件を越え、うち300社以上の売上を倍増させる。また、その間、商品開発の指導で教祖的になっている伊吹卓氏と出会い、2人3脚のコンサルティングをこなす。その後、(株)商売科学研究所、代表取締役を経て(株)山田経営研究所を設立。松下政経塾商道コース講師、日本経営合理化協会講師、日本能率協会講師、大和銀行総合研究所講師、大阪府経営合理化協会講師、カネボウマネジメントスクール講師等に従事し、全国をまたに中小企業の指導を手掛け、理論や理屈でなく生きた指導で悩み多き経営者等に、『元気と勇気』を与えると好評で各地企業の指導や講演会に駆け回っている。

お申込み 受講申込書の項目を記入のうえ、FAXまたはe-mailでお申込みください。 主催 美濃商工会議所
[FAX-33-3183 / e-mail:ma5@mino-cci.or.jp]

FAX 33-3183 (美濃商工会議所行)

12/7「売れる商品づくり」セミナー 受講申込書

事業所名		所在地	
受講者名		TEL	-
		FAX	-

※受講申込書に記載の個人情報は、本講座をはじめ主催者からの各種連絡・情報提供以外には一切利用しません。