

異業種交流セミナーの御案内

私たちは「全国で1000名」の理美容オーナーが集まって学んでいる理美容経営会の仲間です。
(コンサルタントではありません)

職種は違えども経営者の悩みは経営者にしか分かりません！共に集まり語り合しましょう！！ぜひ一度私達と経営の悩み、将来についてお話ししましょう！ お金では買えない仲間・経営学がたくさんあります。

- ◆日時 2010年10月4日(月) 14:30～異業種セミナー 17:00～懇親会
- ◆場所 SPC JAPAN関西統括本部 大阪市中央区博労町 1-9-13
TEL06-6271-8060
- ◆参加費 3,000円(懇親会費含む)
- ◆定員 50名 定員になり次第締め切りとさせていただきます
- ◆講演テーマ “ほめて”お店の価値の上がるツボはこう探す ほめる仕組み 実践セミナー
- ◆講師 原 邦雄氏 (有)C's 営業本部長

講師プロフィール



日本食研時代、主任として、営業所3年連続全国1位を獲得する。現場の営業マンを束ね、数字意識を根付かせる。船井総合研究所に転職するも、もっと現場スタッフの気持ちを知る必要性を強く感じラーメン店に転職。その結果現場のスタッフの気持ちがわかるコンサルタントとして現在活躍中。現場にこだわり、現場のスタッフのモチベーションをどう上げるかを追求している。

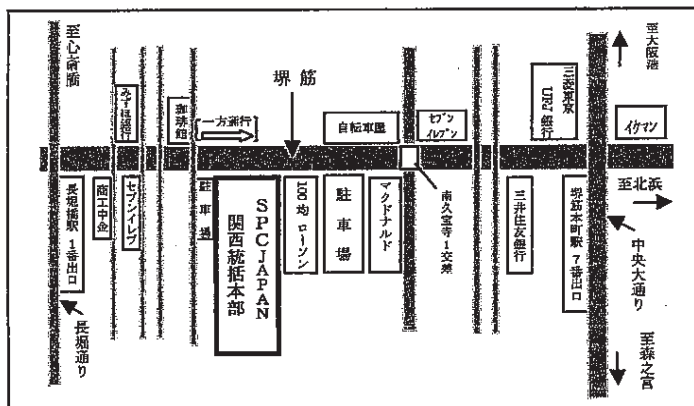
“人をほめて伸ばす”というのは誰もが知っている言葉だが、それをやり切るには相当の覚悟と、経験が必要である考えを元に、経験に裏付けられた講演には、「納得」「すぐ使える」と大好評を得ている。

ラーメン店 店長時代にほめて売上が120%になった実績や、C'sの入社後、売上161%、採用コスト【2年間ゼロ】の焼鳥店のサポート実績などがある。“ほめる”だけではなく、絶妙に“叱る”バランスが業績を上げるキーポイントである。その絶妙のポイントを、実践を元にお伝えている。

申込書

| | | | |
|--------|--|-----|--|
| 貴社名 | | | |
| 参加者ご氏名 | | | |
| 連絡先 | | 紹介者 | |

申込先FAX06-6271-9898 締切9/30まで



地下鉄「堺筋本町駅」7番出口から堺筋を左へまっすぐ
もしくは
地下鉄「長堀橋駅」1番出口から堺筋を右へまっすぐ

SPC JAPAN関西統括本部
会長 今村 意仁
組織部 部長 亀谷 修

大阪市中央区博労町 1-9-13
TEL06-6271-8060