

## 笛吹市商工会ビジネスアカデミー受講申込書

FAX・郵送にて受付けます

**FAX:055-263-7866**

笛吹市商工会 行

次のセミナーを受講したいので申し込みます。

申込日/平成 27 年 月 日

コースNo.		受講コース名	
氏名	ふりがな	年齢	才
住所	〒		
TEL	( )		
FAX	( )		
事業所名	一般の方は、記入不要	業種	一般の方は、記入不要

- (1) FAX でお申込みをされる方は、送付後に電話確認をお願いします。
- (2) 一部、申込み状況等により、日程の変更並びに休講となる場合があります。
- (3) 各セミナー共、定員になり次第、受付終了となります。

# 商工会の

役に立つセミナー、あります!

# ビジネス アカデミー

笛吹市商工会では、今年も受講者のビジネススキル向上を目的としたアカデミーを開講します。

セミナーの詳細は、裏面のとおりです。

事業者のみならず、一般の方の受講も可能ですので、奮ってお申込み下さい。多数のお申込み、お待ちしております。

## 商工会へGO!



**笛吹市商工会**  
笛吹市石和町市部467-1  
TEL **055-263-7811**  
FAX **055-263-7866**

Map



Map details: R141, 山梨市, 石和温泉駅, モンテパルコ, 笛吹市商工会, ホテル石風, 洋菓子店, 石和郵便局, タクシー ハン屋, 市部通り, 遠妙寺, 小林公園, R20, 山梨県庁, 山梨県庁

# 笛吹市商工会ビジネスアカデミー・メニュー表

会場はいずれも笛吹市商工会館です。

No.	コース名	内 容	定員	開催日	開催時間	受講時間	受講料等
1	<b>観光振興・地域活性化セミナー ①</b> <b>『魅せるサービス』</b> 講師：山梨学院大学 現代ビジネス学部 准教授 立石 貴子	どこの、どのようなサービス業でも、近年サービスレベルの向上が良く聞かれます。値段を安くすれば売れる時代は終わりを迎え始め、付加価値を付けたサービスが当たり前のように期待される時代に入っています。 物の付加価値は、技術の進歩と共に進みますが、人が提供するサービススタイルの付加価値をどのように付けて行けばよいのか、指導法はどうすれば良いのか悩まれる方も多はず。 今回は、マインドをどう持つのかではなく、どう見せるか、そしてどう魅せるかを、実践を交えながら、体得して頂けるプログラムです。	20名	平成27年12月15日(火)	午後7時00分 ～ 午後9時00分	2時間	無 料
2	<b>観光振興・地域活性化セミナー ②</b> <b>『あなたの商売にインバウンドは必要ですか？』</b> 講師：山梨学院大学 現代ビジネス学部 教 授 数住 伸一	なかなか好転の兆しが見えない日本経済において、観光業による地域経済の活性化が注目され、山梨県も「観光立県 おもてなしの国やまなし」を合言葉に、観光振興を進めてきました。特にインバウンド観光は、富士山を有する山梨県にとっては、ものづくり産業に代わる有望なビジネスとして、大いに期待されています。しかし現状を見ると、インバウンド観光で賑わいを見せる場所は限定され、そこに関わらない場所では、ほとんど恩恵を感じることができません。 今回は、皆さんのご商売にとって、インバウンド観光をどの様に位置づけるのか、参加された方々とのディスカッションを交えながら、将来像を描いてみたいと思います。	20名	平成27年12月16日(水)	午後7時00分 ～ 午後9時00分	2時間	無 料
3	<b>観光振興・地域活性化セミナー ③</b> <b>『何かが足りない“お客様目線”』</b> 講師：山梨学院大学 現代ビジネス学部 教 授 伊東 洋晃	“お客様目線”はあらゆる組織においてビジネスを導く羅針盤の一つとなります。なかでも無形の製品をお客様に対して可視化しなければならぬサービス業においては特に重要です。しかし、理念は分かっても、実際に効き目のある“お客様目線”がどういうものか、なかなかピンとこないものです。 このセミナーでは、いくつかの事例と簡単な理論枠組を素材に“お客様目線”をお題目に終わらせない知恵を“皆さんと”つくっていきます。イリュージョンを観るかのような成功事例に胸を熱くしても始まりませんし、「コロンブスの卵だね」と傍観者になる暇も私たちにはありません。是非、“ともに”考える時間にいたしましょう！	20名	平成27年12月18日(金)	午後7時00分 ～ 午後9時00分	2時間	無 料
4	<b>ココが知りたかった価格の心理学</b> 講師：河合中小企業診断士事務所 代 表 河合 正尚	消費税増税により価格の設定から価格の改訂まで価格の重要性が今まで以上に増えています。価格は企業の利益の大半を決める重要な事であるのにそれに気づいていない方も見受けられます。本講でそんな価格をもう一度考えてみましょう。きっと目からウロコの発見があるはず！?	20名	平成27年12月14日(月)	午後2時00分 ～ 午後4時00分	2時間	無 料
5	<b>ファン顧客を3倍に増やす『顧客満足』の高め方</b> 講師：顧客リピート総合研究所(株) 代表取締役 一圓 克彦	安売りが常態化している昨今。しかし、利益の取れない無理な値下げを続ければ商売は必ず行き詰まってしまいます。そこで、「安売りせずに、ファン顧客を増やして売上を向上させる！」講師独特のノウハウを豊富な実例を交え伝授いたします。	20名	平成28年1月22日(金)	午後2時00分 ～ 午後4時00分	2時間	無 料
6	<b>専門家派遣</b>	経営革新・専門的支援ニーズなどに対応した専門家による相談・指導を実施します。	無	相 談	随時受付	希望	無 料