

# 全身全霊! 渾身の一講!!

私たちはまだ間に合う!

# 書店道場

講師 青田恵一 (中小企業診断士)

店長・リーダー編 第5・6クール受講者募集中! (10名様先着順)

第5クール 来年2月6日(火)20日(同)3月6日(同) (14時~18時)3日 計12時間

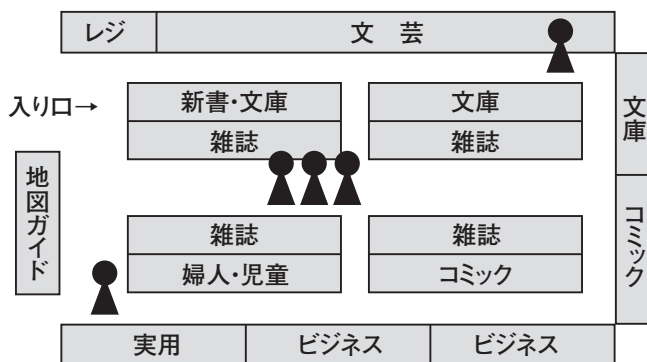
第6クール 来年4月3日(火)17日(同)5月8日(同) (14時~18時)3日 計12時間

チェーン店様のご要望に応え年間契約制度がスタートします!(裏面ご参照ください)

書店・出版コンサルタントの青田恵一が、豊富な実務経験と中小企業診断士としての知識・情報の両面から店長・リーダー業務と「本」売上アップのノウハウを総合的に提示します

## 例によりまして、下の問題、考えてみてください

平日の午後6時30分ごろ、東京・山手線のさる駅近くにある100坪の書店に入りました。店内のお客さまを数えたところ雑誌売場が30人、それ以外の本の売場が20人でした。この店の売上はいくらと考えられますか? (答えは第5、第6クールで発表します)



「新文化」サイトで「青田の本気! 書店道場コラム編」を連載中(<http://www.shinbunka.co.jp/>)

チェーン書店も街の書店も、本部スタッフも、売場リーダーも担当社員も!  
約半年で全国から40人の方々に参加していただいております!

## 参加者の声 (氏名五十音順)

手詰まり感のある書店売上に対し、まだまだやれることがあると、改めて認識出来ました。西依昌幸氏(川又書店県庁店店長) 同業種の仲間と共に、日常でおろそかになりがちなる部分を学べる内容である。来て損はなし。小泉翔平氏(小泉書店) 青田氏自身の経験・体験談からのデータや実例など、信用性に長けており、明日から実践できるものでした。中山大樹氏(朗月堂本店店長) 長年かけて構築されたノウハウを伝授いただき「ありがたい」の一言です。売上低迷は仕方ないという思考に風穴を開けられました。野島宏幸氏(ブックスタマ東村山店店長)

書店は本当に奥が深く可能性がある事を学ばせて頂きました。長谷部慎一氏(TSUTAYA結城店)

店における様々な判断に根拠のある自信がつかます。馬場裕司氏(リプロエリア長)

先を見通す力が身につきました。本を愛する心を保ちながら、電子書籍やネットに負けないヴィジョンも広がりました。

松丸智治氏(ほんのいえ 宮脇書店越谷店 書籍リーダー)

「書店の仕事ってこんなに面白かったんだ!」と思い出させてもらいました。吉富圭氏(リプロエリア長)

嘆く前に、まずこの道場の門を叩こう。道場の門下生として、どんな状況下でも、お客様のために戦い続ける所存である。A氏(北陸S書店) 売上アップのノウハウを学べるだけではなく、書店人としての愛と夢を語り合えます。F氏(K書店)

## 道場講座

シーン SCENE	テーマ THEME
店長・リーダーの仕事とは	① 売上アップはサイエンスかつアートである
店舗マーケティングシーン	② 分類と陳列 難解なテーマを解く ③ 仕入れ・注文と買切り問題 逃げずに中央突破するために ④ プロモーションと競合店対策 戦う店長のメインテーマ ⑤ 商品レイアウトと棚割マネジメント 売上アップの決定的対策
店舗マネジメントシーン	⑥ 基本ステージの向上 小売業は基本からスタートする ⑦ 人材養成(教育・指導とリーダーシップ) すべては人間で決まる ⑧ 利益増大施策と在庫管理 店舗マネジメントの2大柱
店舗経営シーン	⑨ 店舗の経営管理 店にも売場にも経営がある ⑩ 店舗の財務管理 まずは数字を押さえよう ⑪ 店舗コンセプト 特化型店づくりと複合化ベストな選択とは?
まとめ	⑫ 売上はこうして確実に上げる

## 募集概要

- 〈道場日程〉…………… **第5クール 来年2月6日(火)20日(同)3月6日(同)(14時～18時)**  
**第6クール 来年4月3日(火)17日(同)5月8日(同)(14時～18時)**
- 〈受講者数〉…………… 定員各10名様(先着順)
- 〈道場会場〉…………… 1～2日目 千代田プラットフォームスクエア(東西線竹橋駅近く)  
3日目 第5クール 講談社様 第6クール 書協(日本書籍出版協会)様
- 〈受講料 税込〉…………… ①会社参加の場合 5万円  
②個人参加の場合 4万円  
③主任・チーフ・フロア長などの売場リーダー、担当社員の場合 4万円
- 〈支払方法〉…………… 振込(受講1ヶ月前。振込先は申し込み後にメールにてご連絡します。振込手数料は申込者負担となります)
- 〈特典〉…………… 初日・最終日予定の参加者懇親会(別会計)で個別無料相談会実施(21時くらいまで)  
『棚は生きている』『理想の書店』『お店のバイブル13冊』の3冊をご提供(先着)
- 〈年間契約制度〉…………… 1年間に行う5回のクールに、原則として各クールお一人様ずつ、合計5名様をご参加いただく企画。  
特典 契約期間中メールや電話によるご相談をお受けします。  
受講料 お一人様4万5000円(現場の主任・フロア長クラスの方は4万円《ともに税込》)。
- 〈応募方法〉…………… 申し込み・お問い合わせはメールでお願い致します(申し込みの場合、メール表題は「書店道場店長編第5クール《または第6クール》を申し込みます」あるいは「書店道場年間契約を申し込みます」とご記入願います)  
メールに社名・店名、所属部署、申込者お名前、受講者数、店舗(会社)住所・電話番号、メールアドレスを書込みお申し込みください(宛先 k.aota@nifty.com)  
メールにて申込確認書をお送りします。確認書に入力後メールにてご送付願います。  
(個人情報担当者が責任をもって管理し「書店道場」以外の目的には使用致しません)



## 当道場の特長

売上アップ法を示す店長・リーダーセミナー  
受講者10人の少数精鋭主義  
実際の店舗診断を踏まえた研修  
パワーポイント・ボード・店舗診断の  
立体的講座  
懇親会で希望全店に無料相談会(特別席)

主催 株式会社 青田コーポレーション

講師 青田恵一(あおたけいいち)

福島県出身。中央大学法学部法律学科卒業。明屋書店、八重洲ブックセンター、ブックストア談などの書店に勤務。店長、営業企画課長、事業推進部長などを歴任。日本エディタースクール「編集コース」修了。現在「株式会社 青田コーポレーション」代表取締役。書店・出版コンサルタント。中小企業診断士。日連eラーニングテキスト監修。主著『よみがえれ 書店』『書店ルネッサンス』『たたかう書店』『棚は生きている』『たたかうお店のバイブル13冊』『理想の書店』(すべて青田コーポレーション出版部発行:八潮出版社発売)

## 書店道場に期待します!

(氏名五十音順)

石野栄一氏(明日香出版社 代表取締役) 内田真介氏(ベレ出版 代表取締役社長) 江口正明氏(寄港地 代表)  
相賀昌宏氏(小学館 代表取締役社長) 奥村傳氏(ポプラ社 取締役会長) 小野寺優氏(河出書房新社 代表取締役社長)  
角川歴彦氏(KADOKAWA 取締役会長) 川上賢一氏(地方・小出版流通センター 代表取締役)  
清田義昭氏(出版ニュース社 代表取締役) 工藤秀之氏(トランスビュー 代表取締役社長) 斎藤一郎氏(遊友出版 代表取締役)  
隅野叙雄氏(集英社 取締役) 中町英樹氏(日本書籍出版協会 専務理事) 野間省伸氏(講談社 代表取締役社長)  
福原知晃氏(扶桑社 取締役) 星野渉氏(文化通信社 常務取締役編集長) 松井清人氏(文藝春秋 代表取締役社長)  
丸島基和氏(新文化通信社 代表取締役社長) 渡部伸一郎氏(八潮出版社 代表) **特別推薦** NPO法人本の学校