

書店道場を推薦します!

NET21 井上昭島店 井上健司氏

不安は最初の1時間で なくなりました。

街の本屋にとって、講師の経験がどの程度、行動レベルに落とし込めるのか懐疑的でした。資料を配布され概要説明があり講義が始まると、次第に店舗面積の大小はあまり関係ないことが判明、売上を必ず上げるには、基本と提案=守りと攻め、これに尽きると明示してくれました。振り返ると講師の底力を体感した3日間でした。講師はすべてを出しきっています。一見些細なことから大局に至るまで忘れていた基本を思い出し、これからの展望が開け、書店をつづけていく勇気をもらいました。全国の書店さん、ぜひ、書店道場を受講してみてください!

書店道場

講師 青田恵一 (中小企業診断士)

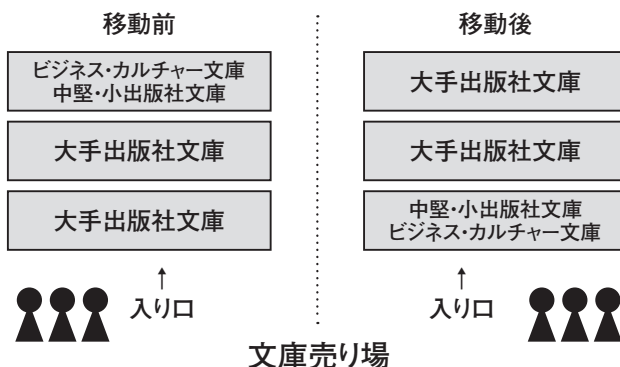
店長・リーダー編 第6クール受講者募集中!(10名様先着順)

第6クール 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1年で5人の方にご参加いただく年間契約制度スタート!

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

ある地方大都市の都心型300坪書店。動きのいいビジネス、理工、人文など固めのジャンルを拡大し成功した。その流れで文庫も、ビジネス・カルチャー系と中堅・小出版社の文庫を前面に展開、次に大手出版社の文庫を配した。出会いも演出したかった。この結果、文庫の売上はどうなったか?
(答えは第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!

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

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。日書連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)

募集概要

〈道場日程〉…………… 第6クール 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 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・リーダー編第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)



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