

書店道場を推薦します!

八重洲ブックセンター 上大岡店副店長 北哲司氏

考えもしなかったことを学ぶ喜び。
講師の『言葉』を
生で聴いてください!

店舗スタッフをはじめ、フロア長、店長、店長候補、本部スタッフなど
すべての書店員におくる画期的セミナー

一新!

書店道場

講師 青田恵一 (中小企業診断士)

売上アップ編

一新キャンペーンとして
今回限り
40,000円のところ
35,000円

第10、11クール受講者募集中!(各10名様先着順)

▶第10クール 6月5日(水) 19日(同) (各13:30~18:30) 2日計10時間

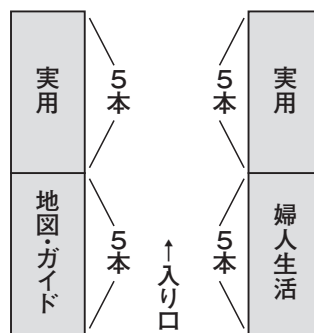
▶第11クール 7月3日(水) 17日(同) (各13:30~18:30) 2日計10時間

3日12時間を
2日10時間に短縮

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「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

ある書店の実用書系売場の現況
地図・ガイド 5本 売上前年比103%
婦人生活書 5本 売上前年比 97%
実用書 10本 売上前年比100%
どこを増やしどこを減らせば、実用書全体の売上が上がる
でしょうか?(答えは第10、11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!
これまでで80人以上の方々にご参加いただいております。

道場講座

シーン SCENE	テーマ THEME
イントロダクション	売上アップはサイエンスかつアートである 基本ステージの向上 小売業は基本にはじまり基本に終わる
基本編 (守り編)	MD MDには守りもあれば攻めもある 分類 難解なテーマを解く 陳列 守りの陳列、攻めの陳列 仕入れ・注文 MDの主戦場で成果を上げるには 買切り問題 逃げずに中央突破するために 販売促進(前) 戦う書店員のメインテーマ
応用編 (攻め編)	販売促進(後) 戦う書店員のメインテーマ 棚割リマネジメント 売上が上がる棚づくりとは 商品レイアウト 売上アップの決定的対策 競合店対策 生き残りの突破口を求めて
まとめ	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セミナー

受講者10人の少数精鋭主義

パワーポイント・ボード・レジューメ
本の立体的講座

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10クール 6月5日(水) 19日(同) (各13:30~18:30)
第11クール 7月3日(水) 17日(同) (各13:30~18:30)

〈受講者数〉…………… 定員各10名様(先着順)

〈道場会場〉…………… 1日目 第10、11クールとも千代田プラットフォームスクエア(東西線竹橋駅近く)
2日目 第10クール:トランスビュー様 第11クール:扶桑社様

〈受講料 税込〉…………… 会社参加の場合 今回は3万5000円(第12クール以降4万円)
個人参加の場合 今回は3万円(第12クール以降3万5000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〉…………… 両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)

〈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10クール(または第11クール)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(絵本文化推進協会 副理事長) 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 専務取締役) 丸島基和氏(新文化通信社 代表取締役社長)
山本喜由氏(文藝春秋 執行役員) 渡部伸一郎氏(八潮出版社 代表)

【特別推薦】NPO法人本の学校