

商人大学

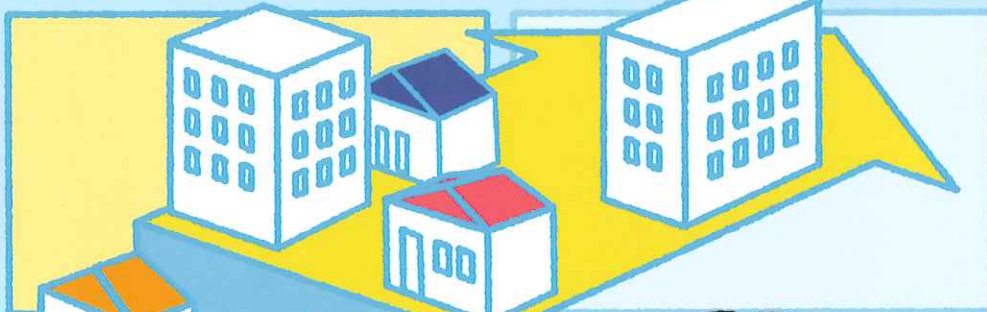
実践講座

令和3年度開講のご案内

Zoom
を使った
オンライン開催

経営意欲あふれる小売店、飲食店、サービス業の
経営者、後継者、従業員を対象に、経営力向上の
ための実践的なセミナーをオンライン（ライブ配信
方式）により開催します。

受講料
無料!



令和3年
9/14 開講
火

申込期限
令和3年 **7/30** 金



受講生募集中



商人大学校とは

東京都では、都内に店舗をもつ小売店、飲食店、サービス業等の経営者、後継者、従業員の方を対象に「商人大学校」を開講しています。「商人大学校」は、経営に関する知識の提供に加えて、ワークや他の参加者との議論の機会を盛り込んだ、実践的なセミナーです。

知識

充実したカリキュラム

選りすぐりの講師陣と、複数の講義によって知識を体系的に学べます。

実践

実践的な講義スタイル

ワークやグループ討議が盛り込まれた、実践的で参加型の講義内容です。

交流

異業種交流

講義を通じて様々な受講生と議論や情報交換を行い、新しい発見や刺激を受けることができます。

経営力向上

実践講座ではお店で実践できるノウハウをオンライン(ライブ配信方式)で提供します。

SNSを活用した
効果的な集客術を知りたい

POPやメニューブックの
効果的な作成方法について知りたい

お客様に喜ばれる
接客術を学びたい

このような考えをお持ちの、意欲ある皆様のご参加をお待ちしております。

受講生の声

ここでは令和2年度に実践講座を受講され、「事例研究」のモデル店舗となった「オクズミ写真館」さんの声を紹介します。

事例研究の講義では飲食店コース、小売・サービス業コースともに受講生からモデル店舗を募り、改善策を討論します。モデル店舗となることで受講生からあなたのお店の改善点を挙げてもらえたり、講師からも改善策の実行支援を継続的に受けられる等のメリットがあります。

結果につながる戦略が 立てられるように

 Okuzumi photo studio
オクズミ写真館



当社は自由が丘で90年以上続く老舗の写真館です。これまで積極的に集客活動をしておらず、お客様へのPR方法に頭を悩ませていた時に商人大学校のパンフレットを見て、申し込みました。

当社がモデル店舗となった事例研究の講義では、講師や受講生からの様々な意見が出ましたが、それらをヒントに業務の改善につなげることができました。

講義を通じて、バラバラだった自分の考えも整理され、当社に合った集客戦略を立てられるようになりました。おかげさまで売上が伸びるなどの手ごたえも感じています。

受講を考えている方はぜひモデル店舗にも立候補してみてください。



募集概要

- 開催方法** Zoomを使ったオンライン(ライブ配信方式)
- 対象** 都内に店舗を持つ小売店・飲食店・サービス業の経営者・後継者・従業員等
- 定員** 各コース20名(定員を超えた場合は抽選)
- 受講料** 無料

受講に必要なもの

- インターネット環境
(受講にあたっての動作環境はZoomに依存します)
- パソコン、スマートフォンまたはタブレット

オンライン受講に関するご案内はこちらをご覧ください。
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/online.html>



カリキュラム

講義は、オンライン(ライブ配信方式)で行います。

特別講座

特別講座は、基礎講座及び実践講座の全受講生が対象です。

9/7 火	15:00 ~ 17:00 【写真の撮り方】 スマホでOK 売上UPに直結する「写真」の撮影法と活用 石田 紀彦氏 フォト・パートナーズ株式会社 代表取締役 中小企業診断士	18:00 ~ 20:00 【ネットショップ】 ひとりのできる売れるネットショップのつくりかた 高橋 浩士氏 ジャイロ総合コンサルティング株式会社 スモールビジネスコンサルタント
-----------------	--	---

実践講座

コース 講義日	飲食店コース 13:30 ~ 16:30	小売・サービス業(昼夜共通) 昼コース 13:30 ~ 16:30 夜コース 18:00 ~ 21:00
第1回 9/14 火	【接客・販売】 生き残るための店づくり ~お客様から愛される店に!~ 石田 智子氏 スマイルパートナーズ 代表 中小企業診断士、ソムリエ	【接客・販売】 実践ロールプレイで学ぼう 誰でも伝わる!売れる!喜ばれる!販売 橋本 和恵氏 株式会社売れる売れる研究所 代表取締役
第2回 9/28 火	【チラシ作成】 あなたのお店にどうしても行きたくなるチラシ・リーフレットの作り方 野竿 達彦氏 株式会社Y-プロデュース 代表取締役	【店舗ディスプレイ】 より買いやすく!より売やすく!すぐ実践できる売り場づくりのポイント 池松 美千代氏 株式会社キャスペル 代表取締役 VMDコンサルタント
第3回 10/5 火	【メニューブック】 プロから学ぼう! 売上/利益UPに繋がるメニューブックの作り方 谷口 泰崇氏 SAKIAJI 代表	【POP】 コトバの殻をぶち破れ! 脱・ありきたり宣言!! 「コトPOP研修」 山口 茂氏 株式会社山口茂デザイン事務所 代表取締役
第4回 10/12 火	【Web・SNS】 飲食店集客のデジタル活用術 ~中小企業のウェブサイト、SNS、そしてDXをフル活用しよう~ 竹内 幸次氏 株式会社スプラム 代表取締役 中小企業診断士	【Web・SNS】 新しいお客様と出会う Web/SNSの活用メソッド 永友 一朗氏 ホームページコンサルタント永友事務所 代表
第5回 10/26 火	【事例研究】 変わる飲食店経営! 繁盛請負人と考える戦略と集客術 小峯 孝実氏 UNICOコンサルティング 代表取締役 中小企業診断士、調理師	【事例研究】 実践講座の総仕上げ! お店づくりのプロと受講生のお店を診断・改善しよう! 吉田 由佳氏 中小企業診断士、ファッションビジネスコンサルタント

※講義内容・講師は変更となる場合がありますので、あらかじめご了承ください。

■お申込方法

1 ホームページ

公社ホームページ内“商人大学校”ページより申込フォームに必要事項を入力の上、送信してください。
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/daigakko.html>

2 FAX

以下の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXしてください。

「受付完了のご連絡」及び「結果通知」はメールにて送信いたします。必ず、Gmailが受信可能なメールアドレスをご登録ください。

結果通知：令和3年8月19日（木）までにお申込みいただいた方全員にお知らせいたします。



スマホやタブレットの方は
二次元バーコードから
アクセスいただけます。

お申込みから5営業日以内に「受付完了のご連絡」のメールを差上げますが、お申込み直後の連絡はございませんのでご注意ください。
「受付完了のご連絡」のメールが届かない場合は、お手数をお掛けしますが、以下の「お問い合わせ先」までご連絡ください。

商人大学校・実践講座 受講申込書 (FAX: 03-5822-7235)		申込期限 令和3年 7/30 金
お申込みコース (いずれか1つに○)	①飲食店コース ②小売・サービス業 昼コース ③小売・サービス業 夜コース	
ふりがな		
お名前	男・女(歳)	
メールアドレス (Gmailが受信可能なもの)	@ ※「申込受付完了のご連絡」及び「抽選結果」はメールにて送信いたします。	
ご自宅の住所	〒 -	
連絡先	電話 FAX	
店名		
店舗所在地	〒 -	
業種		
主な取扱商品・サービス		
役職 (いずれか1つに○、経営者兼店長の方は経営者に○)	①経営者(後継者) ②店長 ③従業員 ④その他()	
従業員数	人	
資本金 (いずれか1つに○、個人事業主の方は資本金なしに○)	①資本金なし ②5,000万円未満 ③5,000万円以上～1億円未満 ④1億円以上～3億円未満 ⑤3億円以上	
参加動機・抱負等		

事例研究のモデル店舗になることを希望しますか？(いずれか1つに○) はい・いいえ

※「はい」に○を付けた場合、他の受講生にのみ貴店の経営状況などが公開されますのでご了承ください。

商人大学校を、何でお知りになりましたか？(あてはまるものに○印)

- ①商店街を通して ②業界団体を通して ③行政機関 ④金融機関 ⑤ホームページ
⑥公社Facebook ⑦TOKYO起業塾(メルマガ含む) ⑧公社職員の紹介 ⑨知人の紹介
⑩その他()

申込情報について

申込情報は当事業の事務連絡、通常管理、組織内情報として使用いたします。当該情報は「個人情報の保護に関する要綱」に基づき管理しています。同要綱は当公社のホームページより閲覧及びダウンロードすることが出来ますので、必要に応じてご参照ください。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/pdf/youkou.pdf>

■お申込み先・お問い合わせ先

(公財) 東京都中小企業振興公社 事業戦略部 経営戦略課 若手商人育成事業担当
〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉町ビル9階
電話:03-5822-7237/FAX:03-5822-7235/Email: shonin@tokyo-kosha.or.jp

