

2015年12月18日

会員各位

SAM東京支部事務局

2016年1月度例会のご案内

拝啓 皆様にはますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

さて、東京支部2016年1月度例会のご案内を申し上げます。今回は、名古屋支部会員の理央氏にご登壇いただき、「顧客視点のマーケティング～なぜか売れるの公式」をテーマにお話しいただきます。

理央氏は、収益を好転させる中堅企業向けコンサルティングと、従業員をお客様目線に変える社員研修、経営講座を提供されています。今回の例会では、①事業の目的は「お客様になつてもらう」こと、②売り込むより「自然に買ってもらえる」仕組みを創る、③売り手目線から買い手目線に転換するなどについてお話しいただく予定です。

つきましては、ぜひ多くの皆さまのご参加をお待ちしております。

敬具

記

■日 時：2015年1月21日（木） 12:00～13:40

■会 場：（社）日本外国特派員協会（プレスクラブ）会議室

〒100-0006 千代田有楽町1-7-1 有楽町電気ビル北館20階 TEL:03-3211-3161

※今回の会場は、プレスクラブでございます。お間違いの無いようお願いいたします。

■講 師：理央^{りおう}周^{めぐる}様（マーケティングアイズ株式会社代表取締役、関西学院大学経営戦略研究科准教授）

【略歴等】1962年（昭和37年）生。本名 児玉洋典。静岡大学人文学部経済学科卒。フィリップモリスなどでマーケティングに従事し、米国インディアナ大学にてMBA取得。アマゾン、マスターカードなどでマーケティング・マネージャーを歴任。2010年に起業し、マーケティングアイズを設立。翌年法人化。著書に「なぜか売れる 営業の超思考」「なぜか売れるの公式」「サボる時間術」「ひつまぶしとスマホは同じ原理でできている」（日本経済新聞出版社）、「外資系とMBAで学んだ先を読む会話術」「最速で結果を出す人の戦略的時間術」（PHP研究所）「テレビショッピングはなぜ、値段を最後に言うのか？」（ダイヤモンド社）等。

■テーマ：顧客視点のマーケティング～なぜか売れるの公式

■会 費：3,000円（ビジターの方は5,000円）

■ご出欠：2016年1月14日（木）までに同封ハガキでお知らせください。

※お申込後にキャンセルされる場合は、前々日（土日を除く）までにご一報ください。

■次 回：2月22日（月）に総会・年次大会を予定しております。

以上

【事務局】 〒158-8630 世田谷区等々力6-39-15

（学）産業能率大学 総務課内（福田）

TEL. 03-3704-9046/FAX. 03-3704-9430

※冬季休業について：12月26日（土）～1月5日（火）は休業とさせていただきます。電話やメール等にもお答えできません。この間、ご不便をおかけしますが、ご容赦のほどお願い申し上げます。