

店頭マーチャンダイジング活動を 売上に直結させる秘訣

**御社の店頭マーチャンダイジング活動の目標は明確ですか？
そして、その活動結果は明確に売上に結びついていますか？**

店頭巡回の業務を行うスタッフのスキルにばかり目が行きがちですが、実はその前のプロセスに大きな問題があったのです。もし店頭マーチャンダイジング活動の成果について何らかのお悩みをお持ちでしたら是非ご参加ください！

プログラム

ミッションと
ゴールの明確化

店頭
マーチャンダイジング
活動戦術決定
のポイント

活動指示書が
成功の鍵

事例紹介



講師

荒木 美也子
執行役員 教育研修部 部長

人材紹介会社で主に販売スタッフの教育研修業務に従事。マックスでは、店頭マーチャンダイジング活動の管理運営部門を統括。店頭の現場に深く携わり、多くのメーカーの売上拡大に貢献。その後教育研修部を設立し、FMDの教育の企画、研修講師を担当。メーカー様のご依頼により、現場の営業部門に対して「活動成果に結びつく活動指示の出し方」を指導し、高い評価を得ている。

実施概要

日程 2013年 6月18日 [火]

- 時 間 : 16:00 ~ 18:00 (受付15:30~)
- 会 場 : 東京都中央区日本橋茅場町1-12-2 樋口本店ビル8F(スターバックス上)
最寄駅: 東京メトロ茅場町駅 (3番出口より徒歩1分)
- 料 金 : 10,000 円 (消費税込み)
- 定 員 : 40名
- 対象者 : 店頭マーチャンダイジング活動管理運営部門の方
流通本部担当営業の方



お申込み方法

- ◎ FAX 専用紙に必要事項を記入し、03-5847-8672 まで送信してください。
- ◎ E-Mail 会社名、部署名、参加者氏名、人数、連絡先、領収書の宛名を入力の上、
kyoiku@macs-agcy.co.jp まで送信してください。

- お申込み頂いた後、請求書をメール又は郵送でお送り致します。
- 請求書の到着後、1週間以内に受講料をお振込ください。
- 参加人数に達した場合は、参加をお断りすることもございますので、予めご了承ください。

主催



株式会社マックス
http://www.macs-agcy.co.jp
東京都中央区日本橋茅場町2-13-13 茅場町2丁目共同ビル6F

連絡先 株式会社マックス セミナー運営事務局
TEL : 03-5847-8667

株式会社マックス

特別セミナー

店頭マーチャンダイジング活動を 売上に直結させる秘訣

参加申込書

FAX 03-5847-8672

株式会社マックス 教育研修部 行

下記の通り、セミナーを申し込みます。

| | |
|---------|------|
| 貴社名 | フリガナ |
| | |
| ご住所 | 〒 |
| TEL | |
| お申込み者 | 部署名 |
| | ご芳名 |
| | フリガナ |
| メールアドレス | |

後日、請求書をメール又は郵送でお送り致します。

株式会社 **マックス**

<http://www.macs-agcy.co.jp>
東京都中央区日本橋茅場町2-13-13 茅場町2丁目共同ビル6F