

不況の時だからこそ、やれる勉強！つくる人脈！ **交流会 & 勉強会**
 経営のヒントを得て人脈作りができる一石二鳥のワークショップ「プラットフォーム」

第2回
プラットフォーム

交流会で人脈を作り勉強会でヒントを得るワークショップ型セミナー

第2回テーマ **売上を上げる3つの方法**
 人脈が広がり経営のヒントがあるセミナー

◆売上を上げる方法は
 どんなビジネスにも3つ
 しかない！

その3つは

客単価を上げる
 客数を伸ばす
 来店頻度を増やす

この単純な3つの方法。
 ではみなさんの3つに
 ついて幾つぐらい対策を
 投じているのか？
 以外と簡単な方法と

次回テーマ

第3回上司力を磨き
 組織力を高める
 (22.08.30)

第4回繁忙期対策
 (22.10.18)

◆日時 平成22年7月26日 月曜日 13:30~16:30

◆会場 大阪産業創造会館
 大阪市中央区本町1-4-5

◆参加料 1回2,000円(税込) プラットホーム会員1,000円

◆対象者 経営者又はマネージャー、店長様 将来独立、起業をお考えの方



地下鉄「堺筋線」堺筋本町駅下車徒歩約5分

主催

大阪府堺市美原区南余部161
 (有)ダイスマネージ
 072-362-2951
 www.dicemanage.com
 yamada@dicemanage.com

講師 **山田 光一** (財)生涯学習開発財団認定 プロフェッショナルコーチ
 日本フードアナリスト協会 認定講師・認定著講師

北の家族(株)入社後平均月商3,400万店舗の店長に就任。約1年で平均月商4,500に上げる。上場目前にして北の家族(株)が連鎖倒産。社員が次々と退職する中、関西で唯一残り倒産整理をする。その後セラヴィリゾートに支援を受け再生。北の家族での実績が認められ西日本地区マネージャー兼北の家族業態長に就任し8店舗開店と、3店舗業態変更を担当し全店黒字化に成功。平成16年飲食店コンサルティング会社ダイスマネージを設立。不振店再生をメインに業態開発や運営代行・飲食店経営を主業とする。不振店再生での経験から「マーケティング」と「コーチング」がすべてと悟り、現在はエグゼクティブを対象としたコーチングと、飲食店はもちろん美容院や接骨院などの他業種にも飲食店でのマーケティング手法を用い実績向上のお手伝いをしている。フードアナリスト育成の講師も務め未来のフードアナリストも育成している

●お申込みはFAX・メールで受け賜われます

FAX: 072-284-7315 mail: yamada@dicemanage.com

TEL 072-362-2951 HP www.dicemanage.com

会社名	フリガナ	役職・名前	フリガナ	業種
ご住所	〒	-	E-MAIL	@
			TEL	
			FAX	
ご同行者 様複数可	お名前	お名前	お名前	
	お名前	お名前	お名前	

お悩み事・今後への心配事がありましたらお書きください。

教育訓練給付金対象セミナー

対象とならない場合もございますので社労士様にご相談ください