

爆裂売上達成 ゼミ

# 売上倍増！大作戦

1年で売り上げが3200%アップの酒屋  
粗利率が25%から42%に改善した薬局  
相見積もりゼロの工務店  
…… 成功事例は山のよう！！

こんなコトができたヒミツ、  
あなたは知りたくありませんか？  
あなたのお店も、やればこうなれる！

全国各地の事業主が、売上150%・200%達成など・・・小阪裕司氏の理論と具体的な実践法を活用してスゴイ実績を残しています。

今回その小阪裕司氏を岡崎にお迎えし、実践的なゼミを開催いたします。

人と人との絆や人の感じ方など、人間味溢れる面と、数字や仕組みづくりをするというビジネスライク的な面をうまく融合させ、“仕事が楽しくなり”、“思いどおりに儲かり”、“長続きする”、そんなビジネスのポイントをわかりやすく解説し、現場に落とし込みます。

あなたも売上アップに挑戦しませんか？飲食業・小売業・サービス業・製造業などなど・・・  
**あらゆる業種の方、必見！ この機会にぜひご参加ください。**

日 時： 9月3日(水)・9月24日(水)・10月22日(水)・11月26日(水)・  
1月19日(月) いずれも午後1時30分～5時30分

場 所： 岡崎商工会議所

会 費： 無料

申込方法： 裏面ご記入の上FAXをお送りいただくか、  
岡崎商工会議所までお電話にてお申込ください。

**電話：0564-53-6190 FAX：0564-53-0101**

## 《小阪 裕司 氏 プロフィール》

オラクルひと・しくみ研究所 代表、日本感性工学会 理事、静岡大学大学院 客員教授。  
作家、コラムニスト、学者、セミナー講師、ラジオパーソナリティなど幅広い活動を通じて、これからのビジネススタイルとその具体的な実践方法を語り続ける。  
山口大学卒業後、大手小売業、イベントプランナーを経て、1992年「オラクルひと・しくみ研究所」を設立。人の感性と行動を軸にビジネスを組み立てる「ワクワク系理論」を体系化し、2000年からは「ワクワク系マーケティング実践会」を主宰。東証一部上場企業から個人事業主まで、現在、約1500社が参加している。日本経済新聞社主催『日経M』セミナー、資生堂、ゼリア新薬、各地商工会等、全国で年間約60回の講演・セミナーを実施。日経M「人気コラム「招客招福の法則」長期連載他、「日経レストラン」「文蔵」など連載・取材執筆など多数。著書は最新刊「ビジネス脳を磨く」(日本経済新聞出版社)はじめ、「感性のマーケティング」(PHP)など計18冊、ベストセラー多数。

小阪裕司氏の詳細はこちら <http://www.kosakayuji.com/>