

全日本コーヒー商工組合連合会 情報委員会主催

平成27年度 講演会のご案内

エキサイティングに売れ！中小店は必ず勝てる！」

講師 佐藤 勝人 (さとう かつひと)

日本販売促進研究所 代表取締役社長
サトーカメラ株式会社 代表取締役専務

仕事を取るとのこと。

素晴らしい案件を提案して、見積書を出して、円満商談後は、相手の返事待ち・・・

ダメならば、ご縁がなかったこと。上手くいったら出会いに感謝。なんて言ったらほとんどの仕事はもらえません。

お祈りしたところで、相手へのメリットは、何も生まないのだ。相手さんだって、取引先を変えるのは大変なこと、今まで通りが一番楽しさらに新たな試みだって、前例の無い新たな案件は、社内稟議が通らないのが当然だ。

また前例のある案件であれば、今度は価格競争&専門大手が優先だ。

相手は何に迷って、何を望んで、何を欲しがっている。

相手さんだって困っているんだ。

自分の金勘定ばかりしたって、前には進めない。

だから私は私の方から、相手の懐に打って出る。

相手の顔色うかがって返事を待つのは嫌だ。

私達がやりたいから、私達は動くのだ。

主導権は常に相手であるが、相手ではない。私たちにある。

仕事をもらうのではない。仕事を頂いた相手に、感謝するのではない。

相手にお願ひされ、相手から感謝される存在にならなければ、

仕事は絶対取れないのだ。

仕事は自ら取りに行くこと。



講師 佐藤 勝人

組合員皆さん 賛助会員のみなさん

この佐藤勝人さんのお話じっくり聴いてみませんか。

今年度の講演会事業は、講師に大手量販店の競争が激化する中、家業のカメラ店を18店舗まで成長させ商業界で最強ローカルチェーンと評されるまでになったサトーカメラ株式会社代表取締役専務佐藤勝人氏をお招きし「売ること」を唯一無二のテーマとしました。

佐藤氏は自ら実践し、またMD(マーチャンダイジング)やマーケティング、販売促進などの広い分野に精通し、コンサルタントとしても業種業態を問わず多数の経営指導の実績をお持ちです。

今回は現役の「売る達人」でありながら指導にも長けているという数少ない講師に巡り合うことが出来ました。この機会をお見逃しなく是非ご参加ください。

また、喫茶組合などのお客様や組合未加盟のコーヒー事業者への加盟のお誘い等、本事業を有効にご利用いただければ幸いです。

■ 佐藤勝人さんのプロフィール

1988年23歳で家業のカメラ店を、社員ゼロから兄弟でサトーカメラをスタート。

個性豊かなアソシエイト150名を育成し、県内18店舗まで成長させる。

栃木県の年間カメラ・レンズ消費量が全国平均の2倍以上も差をつけて、

堂々日本1位を達成。(総務省調べ)

商業界で最強ローカルチェーンと評価され、

キヤノン中国と業務提携し海外FC展開で中国進出を果たす。

更に自らの休みを返上し、実務家と経営コンサルタントの二足のわらじを履き続け15年。

日本・アメリカ・中国で年間200本を超えるセミナー・講演に、その指導力は

★経営者として30年の視点

★経営コンサルタントとして自社とは違う業種業態で経営指導1千社を超える15年の経験

★アメリカ流通視察セミナーに毎年通い続けているこの20年の知見

これらの3つの要素が混じりあい出来上がってきたのが、佐藤勝人流商業経営理論

業種業態問わず地域密着型経営のマーチャンダイジング、マーケティング、販売促進・人材育成等々、すべての分野に精通した経営コンサルタントとして高い評価を得る。

【佐藤勝人経歴】

- 1988年 サトーカメラ地域密着型店舗展開スタート
- 2000年 経営コンサルティング会社「日本販売促進研究所」設立
- 2003年 ACC CM フェスティバルファイナリスト受賞
- 2004年 サトーカメラ株式会社・代表取締役専務就任
- 2010年 商業界リテイルマネジメントスクール・常任講師就任
- 2011年 商業者育成のための勝人塾、全国13か所にて開催
- 2012年 宇都宮メディア・アーツ専門学校・特別講師就任
- 2012年 商業界アメリカ小売業視察セミナー・常任講師就任
- 2014年 SBファンドマネジメント合同会社設立・代表社員就任
- 2014年 作新学院大学・客員教授就任
- 2014年 佐藤商貿（上海）有限公司・総経理就任
- 2015年 商業界チラシ・DM大賞・審査委員長就任
- 2015年 キヤノン中国・顧問就任

【佐藤勝人著書】

- 2002年刊行 日本一のチラシはこうつくれ（文芸社）
- 2005年刊行 チラシで攻めてチラシで勝つ（同文館出版）
- 2005年刊行 一点集中で中小店は必ず勝てる（商業界）
- 2005年刊行 新装版・日本一のチラシはこうつくれ（文芸社）
- 2007年刊行 佐藤勝人のエキサイティングに売れ（同文館出版）
- 2011年刊行 売れない時代はチラシで売れ（同文館出版）
- 2012年刊行 日本でいちばん楽しそうな社員たち（アスコム）
- 2013年刊行 たくさん売りたいきゃお願いするな（アスコム）

【現在出演中のメディア】

- ★とちぎテレビ・サトカメGT（毎週木曜19時～19時30分）
- ★FM栃木レディオベリー・サトカメGT（毎週金曜19時～20時）
- ★CRT栃木放送・とちぎ勝人塾（毎週金曜12時10分～12時30分）
- ★流通業専門教育ネットTV・売れるチラシづくりの極意（毎月全国配信）
- ★月刊商業界・ニッポン勝人塾（毎月1日全国発売）
- ★ほぼ毎日更新ブログ・佐藤勝人の経営一刀両断