

Gサポート  
ビジネススクール  
170524-01

# 売れ続ける仕組みづくり -ブランディングの活用-

主催：(株)Gサポート



中小企業にとって「差別化」と「持続経営」の為に、「ブランド」という概念は必須です。「ブランド」の定義を知り、これまで認識していなかった自社の「ブランド」を改めて認識することで、商品の売り出し方や会社の広告方法も大きく変わってきます。この講座では、ブランディングに取り組むための基本的な知識とエッセンスを、ワークを交えながら学ぶことができます。

日常取り扱っているサービスについて、どのような販売促進や営業方法をとるべきか等、具体的な自部門の改善策をブランド構築のスペシャリストのもとで発見していきましょう！

- ◆開催日時：平成29年5月24日(水)  
13:30~16:30(13:15開場)
- ◆会場：GO&DOビル6階 研修室  
〒730-0051 広島市中区大手町5-17-13  
TEL：(082) 504-0303  
※会場へは公共交通機関でお越しください。  
※お車で越しの際は、近隣のコインパーキングをご利用ください。
- ◆受講料：19,440円(税込)

◆講師：上野 律子

【プロフィール】

魅力ブランド代表

一般財団法人ブランド・マネージャー認定協会マスタートレーナー 中小企業庁「ミラサポ」専門家登録

女性視点コンサルタントとして100社以上のマーケティングリサーチや企画・営業支援・ブランディング等を行う。同時に全国の企業・行政等にて、研修・講演・セミナーを実施。2009年末独立。女性視点を活かしながら、中小企業や地方から世界に発信する魅力ブランドの支援を通して「社会や未来の子どもたちをハッピーにすること」というミッションのもと、「ブランド構築の型」と「心理学」や「質問力」をあわせて独自のメソッドを提案。参加者が自ら考え楽しく行動することを目指し、女性視点ブランディングのコンサルティングや人財育成研修等を全国で行っている。

## 【プログラム】

1. 今、なぜブランディングなの？
2. ブランドの2つの認知
3. ブランドの概要
4. ブランディングのもたらす効果
5. ブランドの刺激の設計3つのポイント
6. ブランド構築のステップ
7. 自社を分析し、これからの施策を考える  
(市場の機会・営業や販売促進の方法を分析し改善)

※弊社ウェブサイト <http://www.gsupport.biz>、または下記申込書のFAXによりお申し込み下さい。  
3営業日以内にEメールまたはFAXを返信いたします。

(株)Gサポート 行き		売れ続ける仕組みづくり		申込書		FAX: (082)504-0304	
貴社名		お申込責任者名					
所在地	〒	TEL:		FAX:		E-mail:	
受講者 役職・氏名							(計 名)

※ご記入頂きました個人情報、弊社自身が行う各種サービスのご案内の目的のみに使用し、第三者に無断で提供することはいたしません。

### ※お申込時の注意点

- ・最低履行人数の4名に達しなかった場合、講座は中止とさせていただきます。中止の可能性がある場合は研修日の2週間前に中間報告、1週間前に開催可否の連絡をさせていただきます。
- ・その他注意点につきましては弊社ホームページよりご確認ください。



企業のGood practiceをサポートする

株式会社Gサポート

〒730-0051 広島市中区大手町5-17-13

TEL 082-504-0303

URL <http://www.gsupport.biz>

E-mail [consult@godo.gr.jp](mailto:consult@godo.gr.jp)

担当 添嶋、岡田

Gサポート 検索