

セミナーのご案内

売れる営業マンはここが違う!!
 “イエス”と言わせる
交渉テクニック

交渉とは勝ち負けではありません

どんなビジネスにも交渉の場面があり、誰しも有利に交渉をすすめたいと思うのは当然です。しかし、理屈で勝っても、相手が納得しなければ交渉としては失敗なのです。

これまで「交渉」を誤解し、理由もわからず失敗したり、チャンスを台無しにした経験はありませんか。そこで本講座では、ビジネスを成功に導く交渉・調整・説得スキルの獲得を目指し、相手の合意を得るためのテクニックを理論と実践から学びます。交渉の基本ステップ・苦手な交渉相手の対処法等について具体例から学びます。



■日時
7月14日(水)
 13:30~16:30

■講師 **雨宮 利春 氏**
あめみや としはる

■会場 **新発田商工会議所**
 4階ホール

■受講料 会員事業所 1,500円
 一般 3,000円

中小企業従業員等派遣研修費助成制度対象セミナー

お申込み・お問合せ先

新発田商工会議所相談課
 TEL 0254-22-2757

デパート業界の不振が続いて久しい。二〇〇九年の総売り上げは前年比一割減で二十四年ぶりに七兆円を下回り、店舗数も一九九九年の311店が271店まで下落。こうした中、東京の西武百貨店有楽町店、松坂屋名古屋駅店、京都の四条河原町阪急などの二〇一〇年内の閉店が、ニュースでも報じられた。

そんな時代の救世主として昨今の話題を呼んでいるのが、流行を取り入れながら値段を安く抑えた「ファスト・ファッション」のデパートへの出店である。東京では、東武百貨店池袋店にスペインの「ザラ」が営業を開始。さらに、新宿のタカシマヤタイムズスクエアに「ユニクロ」、松坂屋銀座店に米国の「フォーエバー21」といった具合だ。いずれも、出店企業は好調な売り上げを示し、デパート側も買い回り効果での集客増や、今までデパートから

かつてはアパレルを中心とした高級品の品ぞろえで業績を伸ばしてきたデパートと正反対の低価格衣料が、なぜ「異域同舟」の戦略を取るに至ったのか?最大の理由は、従来の百貨店商法の限界にありそう。

一つには、高級品を中心とした品ぞろえが昨今の不況で敬遠されたこと。

二つ目は、デパートの業態自体がカジュアル衣料を好む若い世代のニーズに合わなくなったこと。

三つ目は、仕入れ商品をメーカーに頼っていたため、どの店舗も同じような品ぞろ

えになってしまったこと。

価格の安い人気衣料は、そうした百貨店の弱点をカバーするのに最適な商材であり、同時にファスト・ファッション業界にとっても、百貨店の好立地や拠点駅に近いなどの交通の利便さは魅力があった。そんな両者の思惑が一致した結果といえるだろう。

また、こうした動きは混迷の時代の企業経営に2つの教訓を与えてくれる。第一は「時代が変われば売り方も変えなければ生き残れない」と。第二は、その際には「昨日の敵は今日の友」と割り切る決断力も経営者には大切なことである。これは、決して流通業界だけの話ではなさそう。

NML野村オフィス
 代表 野村 正樹



**「デパート商法に異変あり」
 救世主はファスト・ファッション!?**

ら足を遠ざけていた若者層の取り込みに成功。今後も、全国の大都市一等地に店を構える店舗で、同様の動きが広まりそうないきおいである。

えになつてしまったこと。

価格の安い人気衣料は、そうした百貨店の弱点をカバーするのに最適な商材であり、同時にファスト・ファッション業界にとっても、百貨店の好立地や拠点駅に近いなどの交通の利便さは魅力があった。そんな両者の思惑が一致した結果といえるだろう。

また、こうした動きは混迷の時代の企業経営に2つの教訓を与えてくれる。第一は「時代が変われば売り方も変えなければ生き残れない」と。第二は、その際には「昨日の敵は今日の友」と割り切る決断力も経営者には大切なことである。これは、決して流通業界だけの話ではなさそう。

労災だけじゃものたりない!

24時間保障です。

あやめ共済
 一口**800円**から



詳しくは 当所まで **☎22-2757**

ご葬儀 思う心たいせつに...
24時間受付

株式会社 **花安** 新発田斎場
はな やす ベルホール

TEL (0254) 22-1320

■斎場 新発田市荒町1521 ■仏事センター 新発田市荒町1490

koyanagi
小柳産業株式会社

TEL 0254-22-7010 ☎ 0120-538-587