

KASHIHARA
SPECIAL
WORKSHOP

榎原 観光塾

開催日／ 8月21日(火)
9月 3日(月)
9月 6日(木)
9月10日(月)
9月21日(金)
10月 5日(金)
10月10日(水)
10月11日(木) 計8日間

開催時間／全日程14:00～16:00

開催場所／榎原商工会議所4階会議室
〒634-0063 榎原市久米町652-2
※榎原商工会議所には専用駐車場がございません。
お車でお越しの場合は、隣接する市営駐車場等
(自己負担)をご利用ください。

対象者／小規模事業者
※「小規模事業者」とは、おおむね常時使用する従業員
員数が20人(商業又はサービス業に属する事
業を主たる事業として営む者については5人)以
下の事業者。

定員／30名(1社2名様まで)
※先着順で定員になり次第締め切ります。

参加費／無料

主催
榎原商工会議所 中小企業相談所・観光部会
榎原市久米町652-2
TEL 0744-28-4400 FAX 0744-28-4430
URL <http://kashihara-cci.or.jp/>



特集

「モノ」から「ゴト」で 個店の魅力向上

やる気満々で学ぶから大きくのびる！決意の8回講座

榎原観光塾では、個店ができるちょっとした“おもてなしのコツ”を学び、このちょっとしたコツで個店の魅力を倍増します。アイデアを「カタチ」にして人材育成・経営改善に関する事業計画を作成することまでを「学ぶ」「考える」「身につける」シリーズ系セミナーです。

！こんな疑問をお持ちの方おススメ

- ！ 「モノ」より「ゴト(体験)」ってホント？
- ！ 知っておきたいちょっとした“コツ”はあるの？
- ！ アイデアを「カタチ」にできる？
- ！ 外国のお客様の接客はどうしたらいいの？
- ！ 体験プランをつくれるかなあ？
- ！ 訪日客をキャッチする「おもてなし」POPをつくれるかな？
- ！ 個店の魅力を表現して集客力を倍増させるコツはあるの？

お申込みから
受講当日までの
流れ・カリキュラム・申込書

裏面

榎原観光塾 KASHIHARA SPECIAL WORKSHOP

●お申込みから受講当日までの流れ●

1. 下記参加申込書にご記入の上、榎原商工会議所までFAXにてお申込みください。
※原則本申込書によりFAX送信で受講の確定(受講票は発行しません)としますが、定員を越えた場合は当所よりご連絡致します。当所より連絡がない限りご来場ください。
2. 当日、会場受付にてお名前をお知らせください。
※申込に当たり本商工会議所が主催するセミナー等に過去事業当日、無連絡で2回以上欠席した場合は、受講をお断りすることがあります。
3. アンケートへのご協力をお願い
※当日、受講者の皆様へ榎原商工会議所事業について記入依頼を致します。



平成30年度 【榎原観光塾】カリキュラム

原則全8回/継続受講

日時	テーマ	内容	講師
1日目 8月21日(火) 14:00~16:00	人材育成編【講習・ワーク】 おもてなしの原点 ～心をふるわすプログラム～	<ul style="list-style-type: none"> ■お客様にご満足いただける接客サービスとは ■接客体力をつける・イメージをあげる ■さすがと言われるプロの知識と技能 	石井 早代氏 (㈱Kサポート)
2日目 9月3日(月) 14:00~16:00	インバウンド対策編【講習・ワーク】 「個店でできるおもてなし接客術(中国語編)」	<ul style="list-style-type: none"> ■発音について ■数の数え方・会計の仕方 ■おもてなし中国語実践レッスン 	金 昆氏 (中国語講師)
3日目 9月6日(木) 14:00~16:00	インバウンド対策編【講習・ワーク】 「個店でできるおもてなし接客術(英語編)」	<ul style="list-style-type: none"> ■外国人観光客のおもてなし方のヒント ■心(ハート)が伝わる表現を学ぶ ■おもてなし英会話実践レッスン 	豊岡 史朗氏 (通訳案内士)
4日目 9月10日(月) 14:00~16:00	観光商品サービス企画編【講習】 自社の強みと地域の魅力を活かした 「体験」メニューが売上を生む	<ul style="list-style-type: none"> ■自社の強みを見える化する ■地域の魅力を自覚し見える化する ■どこに焦点を当てるのか(差別化)を考える ■「モノ」から「コト(体験)」へと転換する商品・サービスづくり ■成功例に学ぶ ■商品・サービス(メニュー)の販路開拓計画を作成する 	森村 文則氏 (中小企業診断士)
5日目 9月21日(金) 14:00~16:00	事業計画編【グループワーク】 「体験」メニューを考える	<ul style="list-style-type: none"> ■他社の事例から気づきをもらう ■異業種からのヒントが差別化を生む ■「体験」により付加価値を高めて収益をアップする ■商品・サービス(メニュー)の販路開拓計画を完成させる 	森村 文則氏 (中小企業診断士)
6日目 10月5日(金) 14:00~16:00	事業計画編【プレゼン】 自社の「体験」プランを完成させる	<ul style="list-style-type: none"> ■プレゼンにより内容をレベルアップし、実行力を高める ■他社、地域との連携によりブランド力を高める ■ブラッシュアップにより共感力を高めファンをつくる 	森村 文則氏 (中小企業診断士)
7日目 10月10日(水) 14:00~16:00	インバウンド対策編【講習】 訪日客をキャッチする「おもてなし」POP 歓迎のPOPからマナーの呼びかけまで	<ul style="list-style-type: none"> ■「おもてなし」POPはこれからの店舗の必需品 ■自分の店は何を書くべきかを定める ■多言語POPの作り方 	石川 香代氏 (中小企業診断士)
8日目 10月11日(木) 14:00~16:00	個店の魅力向上編【講習・ワーク】 「魅力」を表現し、集客力を倍増させよう	<ul style="list-style-type: none"> ■情報がスルーされる現代の伝え方のコツ ■人の本能にアプローチ ■女心を動かすコピーの作り方 	石川 香代氏 (中小企業診断士)

榎原観光塾 参加申込書 [申込締め切り 8月17日(金)まで] 送付先 FAX 0744-28-4430

フリガナ		フリガナ	
受講者名①		受講者名②	
事業所名		業 種	
所在地		従業員数	人
TEL		FAX	
メールアドレス			

※ご記入頂いた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供の為に利用するほか、参加者の実態調査・分析の為に利用することがございます。また、セミナーで写真撮影したものを当所ホームページ、広報誌「かしはら商工ニュース」において公開する場合がございます。申込内容を講師に提供いたします。

※受講票は発行いたしませんので、当所より連絡がない限り当日会場までお越しください。