

フィットネス・スイミング激変時代！
これからの経営/運営には、明確な戦略と戦術が必須！



SPORTEC BUSINESS ACADEMY

第3期 アカデミー受講者募集

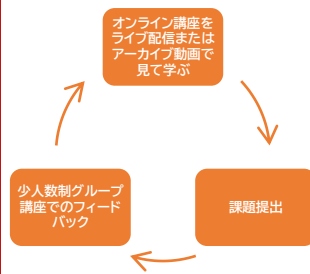
アカデミー内容 充実した進化のための5ヶ月間

- | | | |
|-------------------------|----------------------------|-----------------------|
| 1 毎月2回、全8回の
オンライン講座 | 2 少人数グループでの
直接フィードバック講座 | 3 毎月開催
オンラインゲスト講座 |
| 4 毎月開催
オンライン情報交換会 | 5 アカデミー生限定
コミュニティへの招待 | 6 講師との
個別オンライン相談受付 |
| 7 アーカイブ動画で
全ての講座が見放題 | 8 SPORTECでの
発表会 | 9 業界の仲間との
繋がりが出来る |

全8回オンライン講座カリキュラム

8月	【1】自店の商圈・市場をマーケティング視点で理解する 【2】2つの戦略理解とポジショニングと商品連動
9月	【3】強味(独自性・圧倒的差別化)と実施レベル 【4】会社の数字理解と一次KPI
10月	【5】現場数字の因数分解と二次KPI 【6】現場戦術の立案と落とし込み
11月	【7】集客の具体的理解と集客広告の作り方 【8】会議のやり方・PDCAの実践・戦略、戦術の落とし込み

講座の進め方



受講期間中は、何でも個別相談も可能！

【学長・オンライン講座講師】(株)アドバンスシフト代表取締役 濱田将士

大学卒業後、日本最大級の経営コンサルティング会社である株式会社船井総合研究所に入社。2013年に独立し、株式会社アドバンスシフトを設立。これまでに全国で202社の業績アップコンサルティング、99社・208店舗の立ち上げプロデュースを行い、新規顧客獲得のコンサルティングを多数手がける。著書にアマゾンマーケティングランキング1位を獲得した『10年後もつきあってくれる新規の顧客をゼロから育てるマーケティング』。



参加料金:16万円税別/名(一社2名以降は12万円)

早割:6月30日(水)までのお申込みで合計金額から3割引

※社内実務レベルに落とし込むため、1社2名以上のご参加をお勧めいたします。

※事業戦略や経営企画を考える講習となりますので、同一地域での競合を避けるため一商圈1企業の参加に限定させていただきます。(先着)

参加申込み・問合せ先

TEL:03-6273-0403 MAIL:seminar@sports-st.com
SPORTEC事務局(TSO International株式会社内) 担当:上原

問合せ・申込は
こちら>>>

