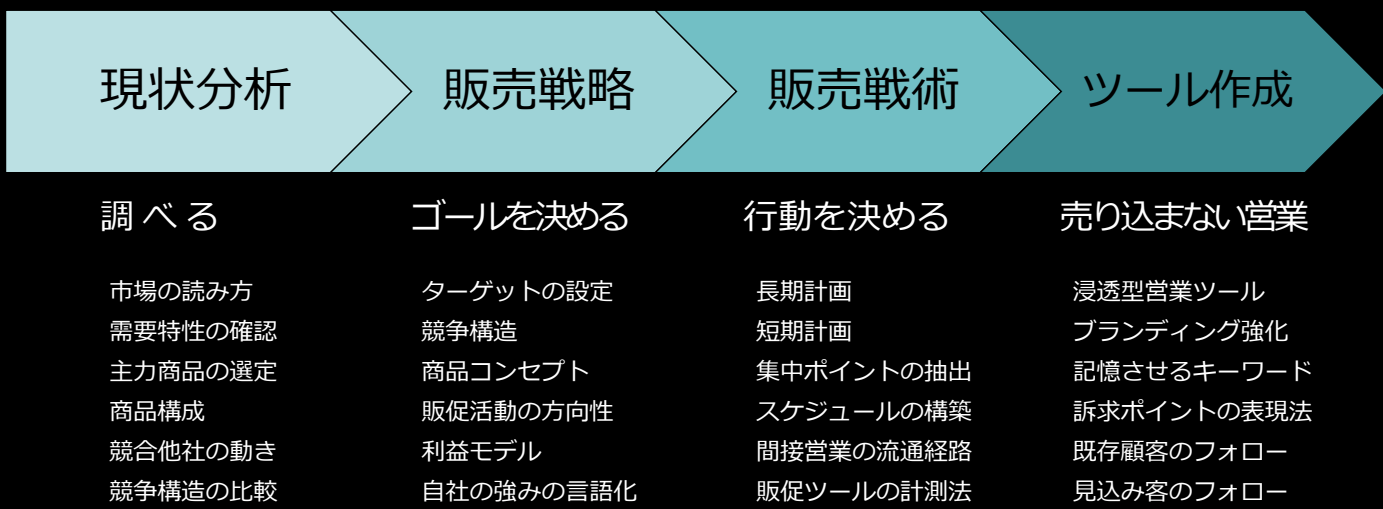
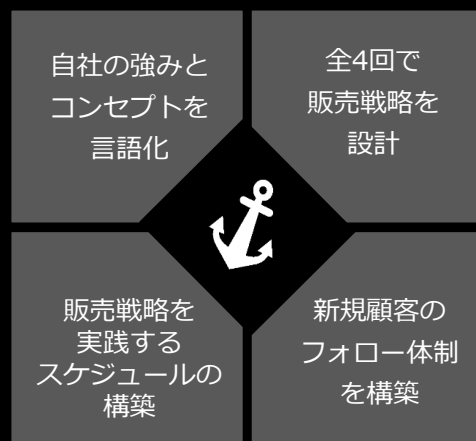
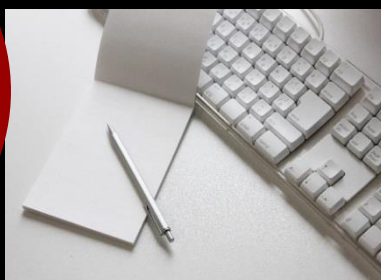


= Y's CLUB in AOMORI =

売上の減少で悩んでいませんか？
全4回のコンサルティングを通して
あなたの販売戦略を組み立てます！



**第3期
募集中**



第3期	1回目	2回目	3回目	4回目
金曜コース	2017年9月15日	2017年11月17日	2018年1月26日	2018年3月16日
時間	いずれも 13:00~16:00 となります			

なぜ、あの企業はお客様が 途切れないのか？

私は10年かけて全国の中小企業の経営者に会ってきました。「セミナーで概要は理解できた。でも自社の仕組みを作ろうとすると具体的にどうすればいいのか迷う」「マーケティングの理論は多少なりともわかった。でもなかなか実践できない」という声を耳にしています。

実は、セミナーだけで突き放すのはちょっとお気の毒なので、受講された経営者の中から何社も無料相談を受けてきました。わずか数時間。それもたった一回のセッションでもある程度の解決策と、今後の方向性が浮かんでくることも珍しくありません。もちろん全ての課題がその場で解決できないこともあるし、どうしても更に踏み込んだコンサルが必要なケースもあります。

もう一度相談したい。でも無料相談だと次が頼みにくい。かといってコンサルを依頼するにはハードルが高い。そうした気持ちを抱えたまま結局ひとりで悩み続け、課題の解決に至っていないケースが多かったのです。そこで立ち上げたのが = Y's CLUB = です。個別のコンサルティングよりも負担が軽く、月1回、合計4回のセッションで、より具体的な課題解決に取り組みます。

= Y's CLUB = はセミナーのように情報をインプットすることが目的ではありません。少人数で経営戦略を考えます。

まずは、ひとりひとりじっくりお話を伺って、具体的に何をやればいいのかを検討して、設計して、テストして、改善して、計画して、実践して、結果を出す、仲間と一緒に前進するグループコンサルティングです。



「小さな会社」の経営者のための
経営コンサルタント

吉見 範一

コンサルティングの様子をすべて公開

私のコンサルティング手法をそっくり そのまま盗んでください

全4回のコンサルティングを通して販売戦略を組み立てます。対面でコンサルを行います。参加メンバーが同じ会場にいるので私のコンサルティングを受けると同時に、他社のコンサルティングの様子もリアルに見ることができます。

クラブのメンバーは、他の経営者の悩みを聞きながら自分だったらどうやって解決するかを考えています。これを繰り返すうちに自社の課題を見直すことになるのと同時に、コンサルタントの視点で考えるようになり、私がいなくても自社の戦略が生み出せるようになります。



= Y's CLUB in AOMORI =

- 【定員】 4名（先着順、定員になり次第締切）
- 【研修会場】 問屋町会館 1階会議室（青森市問屋町2丁目17-3）
- 【受講資格】 中小企業の経営者またはそれに準ずる方で、吉見範一氏のセミナーを受講されたことがある方（4日間受講可能者）