

お金をかけずに、売上を向上させる PR 方法を学ぶ

明日からすぐにできる、PRの達人を社内に作る！

「売れる PR 術」を体得するセミナー


主催/京都商工会議所

今、モノが売れないと言われていています。しかし、確実に売れているモノもあるのです。いったいその差は为什么呢？それはまさしく PR の差なのです。良い商品や製品・サービスを作っても、伝える活動をうまく行わないと知られることもなく購入もされません。今回は、「明日からすぐにできる、PRの達人を社内に作る！」を目標に、自社にとって効果的な PR 方法と実践手法を体得し、売上向上を目指していただきます。

【日 時】 平成22年7月1日(木) 9:30~16:30

【会 場】 京都商工会議所(京都市中京区烏丸通夷川上ル) ※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南6番出口直結

【受講料】 京都商工会議所会員 16,800円 一般 25,200円 (消費税込)

【講 師】  有限会社ブルーム 代表取締役 ブランディング&マーケティングプロデューサー 松尾 裕司 氏
総合広告代理店にて、営業・メディア計画・広報戦略・クリエイティブディレクター・イベントディレクター・プロデューサーというほとんどの業務に従事。その経験を活かして2000年に起業し、中小企業への売上増大・販売促進・販路拡大・新商品開発・ブランド構築などに関する支援と、講演・セミナー活動を行っている。支援企業は年間80数社、支援回数は270回以上(2009年)の実績があり、企業のやる気を高め、その企業に即した戦略と戦術を実際に行い、成果が出せるプロデューサーとして定評がある。

研修効果

- (1) 「売れるための仕組み」を学び、売上向上への全体イメージを掴む
- (2) 自社の PR 素材を考案し、売上向上へのポイントを掴む
- (3) 自社にとって効果的な PR 方法と実践手法を体得し、売上向上を目指す

1. 「売れるための仕組み」を学び、自社に活かす

- (1) 「売れるための仕組み」の基本を理解する
- (2) 売上向上に繋がる 10 の戦略を学ぶ
- (3) 広報と広告の違いを知る

2. PR の失敗事例と成功事例を学び、自社に活かす

- (1) PR の失敗事例を学び、失敗のリスクを回避する
- (2) PR の成功事例を学び、自社の手法に活かす
- (3) PR の重要性と活用の必要性を認識する

3. マスコミが取り上げたくなる、「自社の PR ネット」を考案する

- (1) 「自社の PR ネット」を探す観点を学ぶ
- (2) 「自社の PR ネット」を考案する 【演習】

4. マスコミが取り上げたくなる、「ニュースリリースの創り方」を体得する

- (1) 「ニュースリリースの創り方と配信方法」を学ぶ
- (2) 自社のニュースリリースの創り方を体得する 【演習】
- (3) ニュースリリースの発表 【演習】

お申込み・お問合せ/京都商工会議所 会員部 人材開発センター (〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル)

① FAX または HP からお申込み下さい。 TEL 075-212-6446 FAX 075-222-2612
URL: <http://www.kyo.or.jp/jinzai/> e-mail: jinzai@kyo.or.jp

② お申込みと同時に下記口座までお振込み下さい。

京都銀行 本店(普) No. 5017759 口座名: 京都商工会議所 研修口 専務理事 奥原恒興(オクハラツネオキ)

※振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。開催日の1週間以内に受講証を FAX 致します。

※受講料は講座が中止になる以外ご返却できませんのでご了承願います。(申込人数が少ない時は中止になる場合があります)

H22年7月1日 035 「売れる PR 術」を体得するセミナー 申込書

会社名	業種	TEL		
所在地		FAX		
受講料	円× 名分	振込日	月 日 (振込・振込予定)	請求書 (○印) 要・不要
申込責任者	所属(役職)名	e-mail		
受講者名(フリガナ)	所属部課名(役職名)	e-mail	年齢	

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に係る各種情報提供の目的にのみ使用致します。

★人材開発センターではオーダーメイド研修の実施、講師派遣も行っております。お気軽にお問合せ下さい★