

【好評 西山講師シリーズ 第4弾!】

SC運営管理者向け

SCテナント営業分析とコミュニケーション

【講師】

髙橋 SC & パートナーズ 代表取締役 西山 貴仁 氏

【講義概要】

2016年末、国内のSC総数は3,211か所、売上総額31兆円と大きなビジネスに成長し、今後もその数は増加傾向を示していますが、SC数の増加は競争を助長し売上に多大な影響を及ぼしています。

また、我が国では、2005年をピークに人口は減少に転換、少子高齢化も進展し市場の縮小は免れない状況となっています。

最近ではテナントの出店意欲も減退し、SC運営管理者にとってまずは既存店の売上高をしっかりと確保することが求められています。しかし、SCの運営管理ではミステリーショッパーやロープレなどイベント性の強い取り組みに傾注しています。

本セミナーでは、SCの運営管理に携わる担当者自身の能力向上を目指したSC売上のコントロール方法、テナントの営業分析、そして営業指導とコミュニケーション方法について学んでいきます。

【講義項目】

1. SC市場動向
最近のSC開業状況、開業SCの特徴、テナント構成と業種構成
2. SC売上の構造
SC売上の決定要因、SC売上の構成要因、売れるものと売れないもの
3. SC売上のコントロール方法
SC売上とプロモーション、計画購買と非計画購買、モノとコトの関連性
4. テナント営業分析手法
テナント営業分析ツリー、静的分析・動的分析・比較分析
5. テナント営業指導
営業指導のステップ、課題の共有と実施
6. これからのSC
モノが売れない時代、リアルとネット、これからのテナントミックス
7. 関連質疑応答

*セミナーの録音、撮影、転送等はお断り致します。

講演スタイル

プロジェクターを使用します

講師経歴) 東京急行電鉄株式会社において宅地開発、土地区画整理事業の企画、認可申請、工事監理など街づくりを担当。その後、SCの開発、運営、リニューアル業務を手掛け、(株)東急モールズ開発常務執行役員を経て2015年11月(株)SC&パートナーズ設立。現在は、SC企業研修、人材育成、SC活性化などを幅広く活動している。岡山理科大学非常勤講師、SC経営士、宅地建物取引士、青山学院大学経済学部卒。

