

# ホスピタリティビジネス開発会議T O K Y O

## 国際日本ホスピタリティ学会

< 開催概要・事前登録申込書 >

### 「セールス」を、ホスピタリティの目線で考える。

今は、「供給されるモノやサービスが需要を上回って提供される時代」だと言われます。

そんな中、企業におけるセールスとは、「顧客や店頭、商品を管理(マネージメント)すること」になってはいないでしょうか。相手の状況や課題を理解もせずに、自社商品を提案することを「ソリューションセールス」と誤解してはいないでしょうか。価値の提案ではなく、過当競争やダンピング合戦によるシェア争いを続けた先には何が待っているのでしょうか。

本来、「売る」ということは、ビジネスにおいてどの様な活動だったのでしょうか。その事を今、思い出す必要がある時代を迎えています。

#### [ 第一部 ] 国際日本ホスピタリティ学会 第2回研究会

「ホテル・ザ・リッツ・カールトンにおける『クレド』の分析研究/現場オペレーションの実際」  
発表：山本哲士氏/東京芸術大学 客員教授、石丸雄嗣/株式会社 国際ホスピタリティ研究センター 代表取締役

#### [ 第二部 ] ホスピタリティビジネス開発会議T O K Y O 第3回

議題：「セールスとホスピタリティ」

講演 「印刷文化とホスピタリティ」

テーマ 「売る営業から、買いたくなる営業になるための営業技術」

テーマ 「巣鴨信用金庫のCS・ESとホスピタリティへの取組み」

テーマ 「ホスピタリティ企業の技術が生む述語的セールス」

<講演> 樺山紘一氏/印刷博物館館長・東京大学名誉教授 <発表> 宇佐見亮氏/(株)リーディングパートナー 代表取締役 田中実氏/巣鴨信用金庫 常務理事 山本哲士氏/東京芸術大学 客員教授

日時：2009年2月3日(火) 13:30~17:30 (13:00受付開始)

主催：株式会社 国際ホスピタリティ研究センター、国際日本ホスピタリティ学会

協力：凸版印刷 株式会社

協賛：HB300会員企業各社

参加費：事前登録者のみ無料

会場：凸版印刷(株)小石川ビル内「ゲーテンベルグルーム」

〒112-8531 東京都文京区水道 1-3-3

JR「飯田橋」東口 徒歩13分、地下鉄有楽町線「江戸川橋」徒歩8分

地図：<http://www.toppan.co.jp/corporateinfo/access.html#koishikawa>

## 参加申込書

### [第一部] 国際日本ホスピタリティ学会 第2回研究会

「ホテル・ザ・リッツ・カールトンにおける『クレド』の分析研究/現場オペレーションの実際」

### [第二部] ホスピタリティビジネス開発会議TOKYO 第3回

議題: 「セールスとホスピタリティ」

日時: 2009年2月3日(火) 13:30~17:30 (13:00受付開始)

主催: 株式会社 国際ホスピタリティ研究センター、国際日本ホスピタリティ学会

協力: 凸版印刷 株式会社

協賛: HB300会員企業各社

参加費: 事前登録者のみ無料

会場: 凸版印刷(株)小石川ビル内「ゲーテンベルグルーム」

〒112-8531 東京都文京区水道 1-3-3

JR「飯田橋」東口 徒歩 13分、地下鉄有楽町線「江戸川橋」徒歩 8分

地図: <http://www.toppan.co.jp/corporateinfo/access.html#koishikawa>

参加者 氏名	(ふりがな)	役職	
法人名		部署名	
住所	〒 - (オフィス・学校・自宅・その他)		
電話	(代表・直通・オフィス・学校・自宅・携帯・その他)		
FAX	(オフィス・学校・自宅・その他)		
Eメール	(オフィス・学校・自宅・携帯)		
ご同伴者			
氏名			
法人名 / 部署名			
役職			

「ホスピタリティ・ビジネス会議 TOKYO」は、企業・商品・人材の提供価値を高めるための実際と実践を議論する場所です。

**お申し込み先 FAX: 03 - 5730 - 6084**