

受講者数  
1,213名<sup>\*</sup>の  
人気講座  
※第一期～第七期までの累計受講者数

Aclub<sup>®</sup>  
アカデミー



これから店長を目指す方

店長経験 1年以内の方

店長としての基礎知識を  
再確認したい方

# 運営管理者講座

第八期  
受付開始

店長に必須の知識を網羅！！

営業戦略

経営マネジメント

人材戦略

マーケティング

パチンコ店において、店長は経営者の提示する目標を具現・達成する役割を担っています。そのため、業績を向上させつつ人材(部下)を育成し、店舗の安定及び繁栄のために日夜努力しなければなりません。とはいえ、こうした店長がひとりだけで育つわけはありません。また、スピードと効率を求められる今の経営環境には、従来通りの「勘」や「経験」だけでは太刀打ちできません。

本講座では、厳しい経営環境下で勝ち残るため、パチンコ店運営に必須の知識(営業戦略、経営マネジメント、人材戦略、マーケティング)を体系的に効率良く学んでいきます。

東京会場：エース電研ビル(上野)\*一部変更有り

時間：13:00~17:00(全講座共通)

大阪会場：エース電研大阪元町ビル(なんば)

定員：各講座 20名

\*受講しきれなかった講義は、次期の講義へ振り替えることが可能です。ただし、コースでお申込された場合に限ります。所定のお手続きが必要です。詳しくはお問合せください。

講座	内容	第七期		第八期	
		東京	大阪	東京	大阪
<b>営業戦略</b> 2単位	数字に強くなる！ 計数管理	3/4 (水)	3/11 (水)	6/10 (水)	6/17 (水)
	論理的に実践する！ 営業実務	3/5 (木)	3/12 (木)	6/11 (木)	6/18 (木)
<b>経営マネジメント</b> 2単位	低単価時代の財務と店舗経営 パチンコ店経営と財務の構造	3/1 (水)	3/25 (水)	6/24 (水)	7/1 (水)
	法律を守り、自店を守る パチンコ店の法律知識	3/1 (木)	3/26 (木)	6/25 (木)	7/2 (木)
<b>人材戦略</b> 2単位	人を巻き込み、導く力 リーダーシップ	4/1 (水)	4/8 (水)	7/8 (水)	7/15 (水)
	採って・育てて・辞めさせない モチベーションマネジメント	4/2 (木)	4/9 (木)	7/9 (木)	7/16 (木)
<b>マーケティング</b> 2単位	市場を把握し自店を分析する パチンコマーケティング理論	4/15 (水)	4/22 (水)	7/22 (水)	7/29 (水)
	顧客心理戦略で攻める 差別化のための競争戦略	4/16 (木)	4/23 (木)	7/23 (木)	7/30 (木)

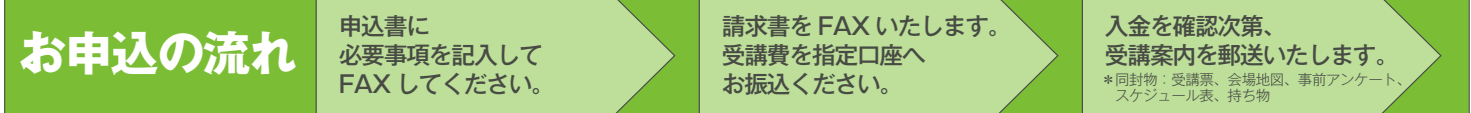
第七期の受付は、終了致しました。

\*講義内容・講師は事前にお断りなく変更する場合がございます。



\*受講しきれなかった講義は、次期の講義へ振り替えることが可能です。  
ただし、コースでお申込された場合に限り。所定のお手続きが必要です。詳しくはお問合せください。

コース申込 (お一人様8単位受講)		単位申込 (1単位ずつ)																									
Aclub®会員 <b>168,000円</b> 非会員 <b>201,600円</b> 下記の講座のすべてを申込できます。		Aclub®会員 <b>26,250円</b> (1単位あたり) 非会員 <b>31,500円</b> (1単位あたり) お申込単位数に応じてボリューム割引をいたします。																									
<table border="1"> <tr> <th>営業戦略</th> <th>経営マネジメント</th> <th>人材戦略</th> <th>マーケティング</th> </tr> <tr> <td>2単位 ・計数管理 ・営業実務</td> <td>2単位 ・パチンコ店経営と財務の構造 ・パチンコ店の法律知識</td> <td>2単位 ・リーダーシップ ・モチベーションマネジメント</td> <td>2単位 ・パチンコマーケティング理論 ・差別化のための競争戦略</td> </tr> </table>	営業戦略	経営マネジメント	人材戦略	マーケティング	2単位 ・計数管理 ・営業実務	2単位 ・パチンコ店経営と財務の構造 ・パチンコ店の法律知識	2単位 ・リーダーシップ ・モチベーションマネジメント	2単位 ・パチンコマーケティング理論 ・差別化のための競争戦略	<table border="1"> <tr> <th>単位</th> <th>20単位以上</th> <th>50単位以上</th> <th>80単位以上</th> <th>100単位以上</th> </tr> <tr> <th>割引率</th> <td>16%引き</td> <td>20%引き</td> <td>30%引き</td> <td>40%引き</td> </tr> <tr> <td>参考：Aclub®会員 1単位あたりの価格</td> <td>22,050円</td> <td>21,000円</td> <td>18,375円</td> <td>15,750円</td> </tr> </table>				単位	20単位以上	50単位以上	80単位以上	100単位以上	割引率	16%引き	20%引き	30%引き	40%引き	参考：Aclub®会員 1単位あたりの価格	22,050円	21,000円	18,375円	15,750円
営業戦略	経営マネジメント	人材戦略	マーケティング																								
2単位 ・計数管理 ・営業実務	2単位 ・パチンコ店経営と財務の構造 ・パチンコ店の法律知識	2単位 ・リーダーシップ ・モチベーションマネジメント	2単位 ・パチンコマーケティング理論 ・差別化のための競争戦略																								
単位	20単位以上	50単位以上	80単位以上	100単位以上																							
割引率	16%引き	20%引き	30%引き	40%引き																							
参考：Aclub®会員 1単位あたりの価格	22,050円	21,000円	18,375円	15,750円																							



【注意事項】 ■申込の締切について：コース申込、単位申込ともに各開催日の1週間前となります。コース申込を優先的に受付し、定員(各講座20名)になり次第締め切らせていただきます。■最少催行人員について：各講義5名以上で実施いたします。中止の場合は、1週間前までにご連絡いたします。■日程不都合の場合について：コース申込の場合、東京、大阪開催の第九期(2010年3月予定)以降の講座に振替可能です(代理出席不可)。単位申込の場合、振替はできません。キャンセル扱いとなります(代理出席可)。■キャンセルの扱いについて：各開催日7日前~2日前30%、前日50%、当日100%のキャンセル料を頂戴いたします。■受講資格について：研修企画者、同業者の受講はご遠慮ください。■申込後、3営業日以内に請求書が届かない場合、また受講日の4営業日前までに受講案内が届かない場合、お手数ですがご連絡ください。■振込手数料は貴社にてご負担願います。

必要事項をすべて記入またはチェック  し、FAX 送信してください。 [ホームページからお申込できます](http://www.eb-i.jp) <http://www.eb-i.jp>

会社名 フリガナ \_\_\_\_\_

Aclub® 会員番号: \_\_\_\_\_

---

申込者 申込者氏名 フリガナ \_\_\_\_\_

店舗名 or 部署名: \_\_\_\_\_ 役職名: \_\_\_\_\_

所在地 フリガナ \_\_\_\_\_

都道府県 \_\_\_\_\_

TEL \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

E-mail (パソコン) \_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_

受講者① 受講者氏名 フリガナ \_\_\_\_\_

店舗名 or 部署名: \_\_\_\_\_ 役職名: \_\_\_\_\_

第八期  コース申込  単位申込

申込内容 会場  東京  大阪

合計	東京	6/10 (水)	6/11 (木)	6/24 (水)	6/25 (木)	7/8 (水)	7/9 (木)	7/22 (水)	7/23 (木)
単位	大阪	6/17 (水)	6/18 (木)	7/1 (水)	7/2 (木)	7/15 (水)	7/16 (木)	7/29 (水)	7/30 (木)

\*希望される講座にチェックを入れてください。また、お間違いないようにご記入ください。

受講者② 受講者氏名 フリガナ \_\_\_\_\_

店舗名 or 部署名: \_\_\_\_\_ 役職名: \_\_\_\_\_

第八期  コース申込  単位申込

申込内容 会場  東京  大阪

合計	東京	6/10 (水)	6/11 (木)	6/24 (水)	6/25 (木)	7/8 (水)	7/9 (木)	7/22 (水)	7/23 (木)
単位	大阪	6/17 (水)	6/18 (木)	7/1 (水)	7/2 (木)	7/15 (水)	7/16 (木)	7/29 (水)	7/30 (木)

\*希望される講座にチェックを入れてください。また、お間違いないようにご記入ください。

受講者③ 受講者氏名 フリガナ \_\_\_\_\_

店舗名 or 部署名: \_\_\_\_\_ 役職名: \_\_\_\_\_

第八期  コース申込  単位申込

申込内容 会場  東京  大阪

合計	東京	6/10 (水)	6/11 (木)	6/24 (水)	6/25 (木)	7/8 (水)	7/9 (木)	7/22 (水)	7/23 (木)
単位	大阪	6/17 (水)	6/18 (木)	7/1 (水)	7/2 (木)	7/15 (水)	7/16 (木)	7/29 (水)	7/30 (木)

\*希望される講座にチェックを入れてください。また、お間違いないようにご記入ください。

お問い合わせは 担当: 榎本 **Aclub® 事務局へ** ☎ 03(5688)5522 FAX 03(5688)5353 ✉ aclub@eb-i.jp

事務局 使用欄 S: \_\_\_\_\_ N: \_\_\_\_\_ J: \_\_\_\_\_ 単位数: ( ) 単位 金額 ¥ \_\_\_\_\_

\*申込書に記載いただいた内容は、請求書の送付や不明点の確認等に利用させていただきます。また、当社のサービス内容の告知をさせていただくこともございます。  
株式会社エンタテインメントビジネス総合研究所 <http://www.eb-i.jp> 〒110-0015 東京都台東区東上野3丁目24番3号 (代表) TEL.03(5688)4751 FAX.03(5688)5353