



特別音声プログラム

「石原明の経営のヒント プレミアム」とは

経営のヒントプレミアムは、経営コンサルタント、石原明が考える「生き方の極意」「成長への取り組み」そして「経営の真髓」を解説した音声コンテンツです。

プログラム内容は、「生き方の極意：成長への取り組み：経営の真髓：から選んだ各回のメインコンテンツ」(約40分)「注目の企業ビジネスモデルトレンド紹介」(約10分)「今月の一冊」(約10分)の3部作となっていて、石原明とプロデューサー早川洋平氏の対談形式で収録されています。

メインコンテンツ

「これからの日本のマーケットはどうなるか

～成熟市場のこの国で生き残っていくには～

じつは昨年末はベトナムに行ったのですが、はっきり言って、日本のマーケットをここまで衰退させてしまったのは「定価」だと気づかされました。ものに「定価」がない国では、買い物するたびに「交渉」しなければなりません。最初はちょっとめんどくさい気もしますが、「交渉」とは店員さんとのコミュニケーションであり、かつ買い物を楽しくさせる大事な要素でもあるわけです。ものに「定価」を付けたのは、売るという作業を効率化するためなのです。そのために、私たち日本人は買い物の本当の楽しさ、店員さんとの楽しいコミュニケーションの場を奪われたばかりか、人と交渉することが極めて不得手になってしまいました(ー)!! そんな話も含めながら、「右肩上がり」から「右肩下がり」に変化した日本のマーケットで、いかに強く生きていくかをたっぷりのご指南しました。ぜひ楽しみながら聴いてみてください♪

注目の企業 ビジネスモデルトレンド紹介

成都インハナインターネットサービス株式会社

今回は、アウトドア系では日本最大のネットショップ『ナチュラム』を運営する「ミネルヴァ・ホールディングス株式会社」が中国で立ち上げたグループ会社をご紹介しますと思います。ネットで勝つためには、ある分野で圧倒的な商品点数を並べる必要があるわけですが、この『ナチュラム』も、なんと!約40万点の商品を扱っているんです(@_@)。今後のECサイト運営の“成功の鍵”を握る会社になると思いますので、ぜひ今のうちに、同社の存在を知っておいてください(*^^)v

今月の一冊

『外資系コンサルタントのインパクト図解術』

清水 久三子 (著) 2013年7月・中経出版

東京オリンピック招致を見ていてもわかったように、海外とやり取りする場合は、こちらの「プレゼン力」が非常に問われます。ビジネスシーンでも「いいものを作っていればOK」「いい仕事をしていればいずれわかってくれる」なんてことは絶対ないわけで、そうした力を身に付けるための教科書として最適な一冊だと思いますので、ぜひ参考にしてください。

サービスプラン/お申込み

一話ずつの購入

3,980円/1話

定期購読

2,980円/月 [毎月課金制]

年間定期購読

2回分
お得!!

29,800円/年 [12回分
一括購入]

詳細とお申込みは、
こちらの専用サイトからどうぞ!

ishihara-akira.com/premium/



日本経営教育研究所代表
経営コンサルタント

石原 明

1985年、ヤマハ発動機(株)を経て、外資系教育会社、日本代理店に入社。1986年、セールス部門で日本1位、以後、世界約6万人のセールスマンの中で常にトップクラスの実績を収める。1992年、セールス・マネージャーとして年間を通して最高の成果を發揮した営業管理職に贈られる「セールス・マネージャー世界大賞」を受賞する。研修講師としても約200社の研修を担当した実績を持つ。1995年、日本経営教育研究所を設立、経営コンサルタントとして独立。各社顧問及びコンサルティング活動に入る。1997年、これまでの教育分野に対する経験をまとめた「成功曲線を描こう」を出版。この本の内容をカリキュラムとした「成功哲学セミナー」基礎コース・実践コースをビジネスマン向けに開催、延べ3万人が参加。2002年、無料メールマガジン「営業マンは断ることを覚えなさい」発行、最速で2万人の読者を獲得、メールマガジンとホームページを連動させたマーケティングを確立、WEBを使ったマーケティングの草分け的な存在となる。現在、各社顧問及びコンサルティング、執筆、講演活動などで活躍中。2000年にスタートした「高収益トップ3%倶楽部」には全国延べ3,500社が参加している。