

正しい販路開拓と 顧客づくりの進め方を 実践的な手法で学ぶ 販路開拓拡大セミナー

このセミナーを受けると

- 販路開拓に向けて確証をもって進められる手順が理解できる！
- 自社や自社製品の良さ、特徴が分かる！
- 新たな営業展開の取り組みに自信が持てる！
- 自社オリジナルの商談シートを作成できる！



自社の商品やサービスをどういった相手にどのような方法で売ればよいのか、頭を悩ませる事が多いと思います。買い手となるバイヤー企業はたくさんの会社に出会い、商品と触れることで、日々「売れる商品」を探しています。そのため、バイヤーの立場・目線に立ち、バイヤーが本質的に求める価値や商品の持つ優位性、既存商品との相違点を的確に伝えることが重要です。

今回のセミナーでは、商談会に向けて、自社で取り扱う商品やサービスについて見つめ直し、販路開拓の原則原理から、商談の際に最低限備えておくべき対策等を分かりやすく解説していきます。そして、自社オリジナル商談シートの作成を通じてバイヤーの目を引き、採用率を高める方法を学びます。

日時

2015年 1月 11日 (日)・12日 (月)
各 10:00 ~ 17:00 ※2日通してのカリキュラムとなります

場所

株式会社オーシスマップ 青溪技術センター 研修室
兵庫県養父市八鹿町宿南 2589-1 ※裏面地図を参照

申込期限 2014年 12月 26日 (金)

※定員 30名になり次第締め切らせていただきます

講師

kawakami masato

川上 正人 氏

(株)流通プランニング研究所 代表取締役

現在、中小機構中国本部における経営支援アドバイザーを務め、また平成12年から中小企業大学校、東京校、関西校、広島校の講師など「経営革新」「販路開拓」をテーマとした、講演、研修、及び成長戦略の策定、経営改善計画の策定等コンサルティングに取り組んでいる。

経営革新や経営改善などにおいて、戦略を構築し事業計画を策定するだけでは不十分と考え、平成19年からは、より効率的で効果的な販路開拓の進め方の研究に着手。販路開拓に成功した企業の成功要因をもとに、7つの原理原則と4枚のフォーマットを開発し、販路開拓に取り組む上で必要な準備を支援している。

参加費
無料
通常ならウン万円！

定員
30名



～参加ご希望の方は必要事項をご記入の上、郵送、メール、FAXにてお申し込みください～

【お申し込み先】

株式会社ピーナッツ

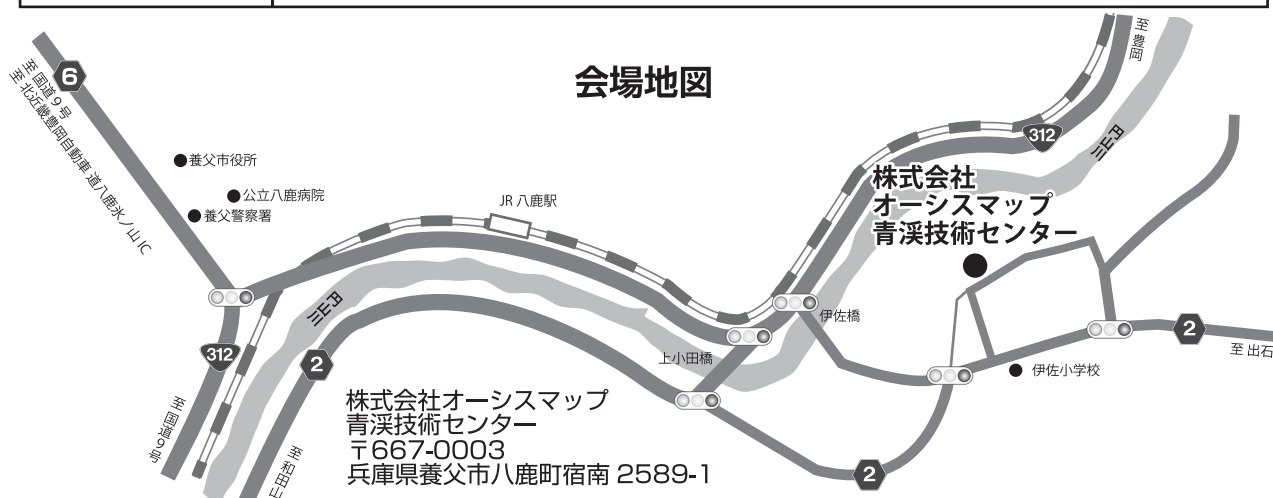
〒667-0021 兵庫県養父市八鹿町八鹿 1097 番地 8

FAX:079-662-8332 MAIL: info@peanuts-co.jp

TEL:079-662-8331

参加申込書

販路開拓拡大セミナー	
～正しい販路開拓と顧客づくりの進め方を実践的な手法で学ぶ～	
事業所名	
参加者氏名	
連絡先	
個別相談	希望する（2月2日・3日 時 分～） ・ 希望しない ※希望する日に○を付け、希望時間をご記入ください
備考	



会場地図

兵庫県マーケティング人材育成・ブランド力強化支援事業

やぶらぶ Walker ブランド力UP・販売力強化支援プロジェクト

目的：自社ブランド力の向上・販売力の強化を図り、売上または利益率を前年度より向上させ、在職者の処遇改善を目指す企業様を支援する事を目的とします。

内容：支援先の経営者様、若しくは従業員の方を対象として、自社のブランドの再認識・ブランド力UP、販売力の強化を行う上で必要なノウハウ等を学び実践する為、専門家によるセミナー・個別相談、商談会セッティング、イベント参加企画を実施します。

当事業では、平成27年3月末までの間に、セミナー開催を計14回予定しております。

詳しくは特設サイトで→<http://www.love-tan.com/tajimabrand/>