

営業社員は少ないが、新規の取引先を開拓したい製造業の方へ 新規開拓営業の基礎力セミナー

厳しい競争環境の中、製造業は、受注を待つ姿勢ではなく、自ら新しい受注を獲得していける強い企業へと成長していくことが必要です。そこで、販路開拓のための営業の基礎を学ぶセミナーを、営業に悩む中小製造業を対象に開催します。この機会にぜひご参加ください。

日時 平成27年 **10月14日(水)**、**29日(木)** いずれも15:30～17:00
2回シリーズ1セットで開催

会場 福井商工会議所ビル 会議室

内容 「新規販路開拓の方法を身につける」
～どこに何をどのように売り込むかといった基本から学ぶ～

- 相手企業は、何を求めているのか理解する
- 自社の製品・技術の訴求ポイントは何か
- 営業ツールを整える
- 初めての企業へのアプローチ方法
- 商談に向けてどんな準備が必要か
- 情報発信力を高める(展示商談会、WEB、プレスリリースなど)
- 他社との連携を模索する



講師 ウィレンス(株) 代表取締役 **島ノ内 英久 氏**

- 1992年 九州大学大学院工学研究科生産機械工学修了(工学修士)
ヤンマー工場にて生産技術等を担当
- 1997年 米国イリノイ大学PIM(国際経営管理者養成プログラム)過程留学
- 1998年 外資系の大手コンサルティング会社にて、製造業に対する業務改革コンサルティング等を担当
- 2003年 経営改善実践コンサルティング会社、(株)ウィレンスを設立

受講料 無料

定員 30名

お問い合わせ・お申し込み

福井商工会議所 産業・地域振興課 TEL:0776-33-8252 E-mail:sangyou@fcci.or.jp

新規開拓営業の基礎力セミナー(10/14・29)受講申込書

お申し込み

FAX

0776-36-8588

事業所名		住所	〒	—
TEL	()	FAX	()	—
受講者名①		部署・ 役職等①		
受講者名②		部署・ 役職等②		

※ご記入いただいた内容は、福井商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用させていただくことがあります。