

販路開拓実践塾

「新規顧客にどのようにアプローチすべきなのか…」 「当社のターゲットとなる販売先はどこになるのか…」 「自社の商品・サービスの効果的なPR方法は…」 販路開拓に取り組む上でこのような課題に直面したことはありませんか？

今回のセミナーでは、「販路開拓の7つの原理原則」「顧客管理の5つの原理原則」を学ぶとともに、4枚のフォーマットを用いて「自社にマッチした取引先判断手法」「初めての商談相手に好印象を与える手法」「顧客の実態を正しく分析する手法」「見込み客を確実に取り込む方法」の習得を目指します。

日時 平成28年9月28日(水)・29日(木) 10:00~17:00

会場 福井商工会議所ビル 2F 会議室A

講師 (株)流通プランニング研究所 所長・中小企業診断士 **川上 正人 氏**



「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、事業計画書を策定するだけでは不十分と考え、効率的で効果的な販路開拓を研究し、7つの原理原則と4枚のフォーマットを独自に開発。これまで、経営革新計画の承認企業を多数輩出している。

内容

【1日目の学習ポイント】 新規顧客獲得の傾向と対策

キーワード: 新規顧客獲得を妨げている原因、販路開拓7つの原理原則etc…

【2日目の学習ポイント】 顧客との関係維持・強化手法

キーワード: 顧客管理5つの原理原則、顧客管理すると売上が伸びるetc…

受講料 **無料** (定員 30 名に達し次第、受付を締め切ります。)

10月20日(木)、21日(金)に開催する「第8回ふくいビジネス商談会」に参加する事業所の方は是非ご参加ください!

対象 新規顧客先を開拓したい事業所の方、既存顧客との関係を維持・強化したい方、各地の商談会に参加される事業所

お問い合わせ・お申し込み

福井商工会議所 経営支援・人材育成課

〒918-8580 福井市西木田2-8-1

TEL : 0776-33-8283

FAX : 0776-50-6789

E-mail : keiei@fcci.or.jp



販路開拓実践塾(9/28、9/29) 申込書		お申し込み FAX 0776-50-6789	
会社名		TEL	() -
所在地	〒 -	FAX	() -
受講者名		E-mail 【必須】	@

※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・情報提供のためにご利用させていただくことがあります。