

消費税転嫁対策事業 ～欲しい顧客(ひと)がきっと見つかる販路開拓の進め方～

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7つの原理原則」「顧客管理5つの原理原則」を学ぶとともに、4枚のワークシートを用いて「自社にマッチした取引先選定手法」「相手に好印象を与える商談手法」「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対応手法」の習得を目指します。

日時 平成29年9月21日(木)、22日(金) 9:30～16:30

会場 福井商工会議所ビル 2F 会議室D

講師 ㈱流通プランニング研究所 所長 川上 正人氏 (中小企業診断士)



「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つの原理原則を独自に開発。これまで、経営革新計画の認定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とは、商談相手への効果的なPR手法分析

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 顧客管理がうまくいかない原因とは、顧客の実態を正確に分析する

受講料 **無料**

定員 **30名**

対象 新規顧客先を開拓したい方、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方

10月26日(木)、27日(金)に開催する「第9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！

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

TEL:0776-33-8283 E-mail:keiei@fcci.or.jp URL:http://www.fcci.or.jp/



ネットからもお申し込みできます。

販路開拓実践塾(9/21、9/22)申込書

お申し込み

FAX

0776-50-6789

事業所名		T E L	()	—
住所	〒 —	F A X	()	—
受講者名		E - m a i l		@
		【 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・情報提供のために利用させていただくことがあります。
また、ご記入いただいたメールアドレス宛に「福井商工会議所E-mail News」をお届けさせていただきます。