消費税軽減税率対策窓口相談等事業

～消費税率アップに負けない、効率的で効果的な販路開拓の進め方～

販路開拓実践塾

受講料無料

「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‥」販路開拓に取組む上でこのような課題に直面する事業所は多いのが現状です。

このセミナーでは、「販路開拓7つの原理原則」や「顧客管理5つの原理原則」、「自社にマッチした取引先選定手法」「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」等の習得を目指します。新規顧客獲得や販路開拓を目指す事業所だけでなく、補助金を申請したいが、事業計画作成に悩んでいる事業所の方にもオススメです。是非、ご受講下さい。

日　時　平成30年**8月22日（水）・23日（木）**9:30～17:00※23日は16:30までです。

会　場　福井商工会議所ビル　会議室E

講　師　㈱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の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　**【8月22日(水) 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

・消費税軽減税率制度の説明（福井税務署）

【8月23日(木) 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

※詳しいカリキュラムは裏面を参照ください。

受講料　**無料（定員は30名です、定員になり次第締め切りますので、お早めに申し込み下さい）**

対　象　以下のことを考えている事業所の代表者や担当者にオススメです。

① 新規顧客先を開拓したい事業所
② 既存顧客との関係を維持・強化したい事業所
③ 経営戦略の考え方や営業方法をもう一度基礎から学びたい事業所
④ 全国各地で開催される商談会に参加される事業所
⑤ 補助金を申請したいが、事業計画作成に悩んでいる事業所

―裏面へ続きます、申込書も裏面です。―

カリキュラム

日　　程		テーマ	内　　容
8月22日（水）	9:30 ～ 11:00	販路開拓がうまくいかない原因と販路開拓の理想 【販路開拓とは（講義）】	アプローチ先やアプローチ方法がわからない、ＰＲがうまくできないという課題に対し、どのような準備が必要なのかを説明します。
	11:00 ～ 12:00	販路開拓７つの原理原則と販路開拓の進め方 【販売と販路開拓の違いに気付く】	縁に備える、縁をつなぐ・切らない関係性について、どのような準備があるのか、その内容と有効性について説明します。
	13:00 ～ 15:00	適性対象評価手法、販路開拓の展開イメージシート 【演習】	誰に対して、何を販売することがふさわしいのか、評価する手法を習得し、正しい評価と設定の方法を体感して頂きます。
	15:00 ～ 16:30	効果的ＰＲ手法、商談イメージシート【演習】	初めて商談する相手に、好印象を得てもらえる自社を紹介する方法を習得します。
	16:30～ 17:00	消費税軽減税率制度に関する説明	消費税軽減税率制度導入と消費税転嫁対策
8月23日（木）	9:30 ～ 11:00	顧客管理がうまくいかない原因と顧客管理の理想 【販路開拓とは】	早期に成果が得られる、簡易な顧客分析、顧客対応を内容とする顧客管理の必要性を説明致します。
	11:00 ～ 12:00	顧客管理５つの原理原則 【売上が伸びる顧客管理とは】	顧客関係を強化させるアフターフォローの目的と内容を本質的に理解できるよう分類・識別して顧客実態を把握し、適切に対応することの有効性について説明致します。
	13:00 ～ 14:30	効果的識別手法、顧客分類基準シート【演習】	満足度を高め、新商品開発や新たな販促活動につながる分類、識別の方法を体感して頂きます。
	14:30 ～ 16:00	効果的設定手法、顧客対応手順シート【演習】	見込み客からの問い合わせ対応と初めて使用した顧客への対応から顧客データの削除までの方法を体感して頂きます。
	16:00～ 16:30	まとめ・講師講評	今回学んだ営業力強化のための準備の次に、何をすればよいのか理解します。

＜お申込･お問合せ先＞　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(8/22、8/23)申込書		FAX　0776－50－6789	
会社名		TEL	－　　－
所在地	〒　　－	FAX	－　　－
受講者名１		E－mail【必須】	
受講者名２		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。