

●販路開拓塾2018

効果的な新規顧客開拓の進め方 ～見込み客を見つける方法がわかるセミナー～

主催：福山商工会議所

新規顧客の開拓を進めていくためには、いうまでもありませんが対象者を明確にしなければなりません。その上で、自社や商品の価値を効果的に伝え、問われたことに的確に対応する必要がありますが、一般的にその備えが不足している傾向にあります。反面、必要な備えに気づき、行動に起こせたところは、短期間のうちに成果を上げられています。

この塾では、講師が経験を通じて考案した、販路管理の原理原則に基づいて早期、かつ高確率で結果を出すために最低限必要な取組みをわかりやすくご紹介いたします。

販売がうまくいかない方、売上を伸ばしたい方をはじめ、自分に不足していることを見つけない方のご受講をお待ちしています。

●開催日：平成**30**年**9**月**26**日(水)・**27**日(木)
※2日間コース 両日とも 10:00～17:00

●場所：福山商工会議所 9階 会議室

●講師：(株)流通プランニング研究所 代表取締役 **川上 正人** 氏
【プロフィール】

中小企業の販路開拓支援に特化した経営コンサルタント。新規顧客の獲得と既存顧客との関係維持・強化に関する営業力強化支援の専門家である。成功した企業を支援した実体験に基づいて「顧客管理の原理原則」「販路開拓の原理原則」を考案し、早期、かつ高確率で結果を出すために最低限必要な取組みをわかりやすく紹介している。



- 内容：1. 既存顧客対応と新規顧客開拓の根本的な違い
自社のことを知らないひとに対するアプローチ方法
2. 販路開拓5つの原理原則 行動を起こす前に取り組んでおくべき5つのポイント
3. 販路開拓取組み事例 成果が得られた企業に共通する成功要因
4. 【演習】 ワークシートを用いて販路開拓に備える方法を習得する
5. 相互アドバイス ひとにアドバイスすることで自分も気づく
6. まとめ・講師講評

●持参物：パソコン（可能な方のみ）

●定員：30名（先着順、定員になり次第締め切ります）

●受講料：無料

●申込方法：次の申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込み下さい。
また、当所ホームページからのお申し込みできます。
ホームページ：<http://www.fukuyama.or.jp/seminar/>

●申込・問合せ：福山商工会議所 経営課 〒720-0067 福山市西町2-10-1
TEL：(084)921-8734 FAX：(084)922-0100

※受付が完了した方には事前にメールまたはFAXにて受講票を送付しますので、当日ご持参ください。
※駐車場は有料となります。また駐車場が手狭なため、お車でのご越しはご遠慮ください。

9/26・27「販路開拓塾2018」

申込書

福山商工会議所 経営課 藤本行
FAX(084)922-0100

(ふりがな)

●事業所名

●電話番号

●申込責任者名

●責任者Eメールアドレス

(ふりがな)

●受講者氏名

(ふりがな)

●受講者氏名

- ご記入いただいた情報は、講座運営および商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。
●クールビズ実施中(5月～9月)につき、軽装にてご受講ください。

◎