

●販路開拓塾2020

顧客を増やす新規顧客開拓の進め方

～コロナ収束後早期売上回復を目指すセミナー～

主催：福山商工会議所

新しい顧客を獲得するためには、まず自社がどのような会社やお店であるのかをお客さまに理解していただくことが必要です。このセミナーでは、これから販売活動を強化するにあたり、何から始めればよいかを学び、会社、商品という側面から、対象となる顧客に選ばれるための用意をワークシートを使い行っていただきます。「新規開拓をしたいが方法がわからない」、「効果的な販売方法を見つけない」という経営者、管理者、後継者、創業予定者の皆さま、この機会にぜひご受講ください。

●開催日：令和**2**年**11**月**10**日(火)・**11**日(水)
※2日間コース 両日とも 10:00～17:00

●場所：福山商工会議所 3階 301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】

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に特化した専門家。企業を成功に導い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. 販路開拓の基本的な進め方 成果が得られた企業に共通する成功要因
2. 販路開拓の原理原則 販路開拓を成功に導く5つの原理原則を学ぶ
3. 販路開拓取組み事例 販路開拓に取り組むことで得られた成果
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

【こんな方に受講をお勧めします】

- どこに照準を絞って営業活動すべきか定まっていない
- 自社や取引商品の持つ価値をうまく説明することができていない
- いま取り組んでいることをもっと効率よく行えるようにしたい

●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にてお申し込みください。

また、当所ホームページからもできます。ホームページ：<https://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、当日はご持参ください。

※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。

●来館者への感染予防のお願い

※来館者の方はマスクを着用し、咳エチケットや消毒等の感染予防対策にご協力ください。

※体調がすぐれない場合は来館を自粛してください。

11/10・11「販路開拓塾2020」

申込書

福山商工会議所 経営課行
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)
●受講者名

(ふりがな)
●受講者名

・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・情報提供のために使用することがあります。

⑤