

新規顧客開拓の進め方「販路開拓塾」 二日間集中

コロナ収束後早期売上回復を目指すセミナー

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様に理解して頂くことが必要です。コロナ収束後の売上回復を目指し、二日間ワークシートを用いて考えていただき、効果的な販売促進方法を見つけていただくためのセミナーです。この機会に是非ご受講ください。

●日程 セミナー：令和4年**10月19日(水)・20日(木)**

※二日間コース 両日とも10:00~17:00

個別相談会：令和4年11月29日(火)・30日(水) *予約制・先着順

●場所 コラボしが21 3F会議室(大津市打出浜2-1)

●講師 (株)流通プランニング研究所 代表取締役 **川上 正人** 氏(中小企業診断士)

【プロフィール】新規顧客獲得と既存顧客との関係維持、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き「顧客管理の原理原則」「販路開拓の原理原則」を考案し、早期でかつ高確率で結果を出すために最低限必要な取組をわかりやすく紹介している。

内容	1日目 【新規開拓編】	販路開拓がうまくいかない理由 共通する3つの理由 販路開拓の心得 新規顧客の特性を知り、これからの取組をイメージする 効果を高める3つのポイント 販路開拓を成功に導く3つの考え方
	2日目 【顧客管理編】	顧客管理のねらいと効果 顧客データを活用するメリットと活かし方 顧客管理の進め方 顧客データの収集と活用方法の基本 ◎学んだことが自分の仕事に役立つ実感が得られるよう、演習シートを作成していただきます。可能であれば、パソコン等ご持参ください。

●定員 セミナー15名 個別相談会8名(予約制・先着順)

●申込方法 右記の申込フォームを読み取っていただくか、下記申込書によりお申込み下さい。(※受講票を送付いたします。)

●お願い *お越しの際は、公共交通機関をご利用ください。

*ご来館いただく際にはマスクを着用し、咳エチケットや感染予防対策にご協力ください。

【問い合わせ先】大津商工会議所中小企業振興部(担当:藤本真・猪飼)

TEL077-511-1500 FAX077-526-0795



「販路開拓塾」参加申込書

大津商工会議所行(FAX 526-0795)

事業所名		TEL		FAX	
所在地		個別相談会	希望する ・ 希望しない		
氏名		役職			
e-mail					

※ご記入頂いた情報については、本所からのセミナーの連絡調整、情報提供及び講師に参加者名簿として配布するために利用します。