

-利益のポイントを見極めて効果的な販路開拓をする-

コロナ時代の営業戦略

～最強の販路開拓術!!～

「最近売上が伸び悩んでいる。」「売上を上げたいが 何から手をつけて良いかわからない。」…そのようなことで悩んでいませんか？

小さな会社でも現状を分析し、戦略を構築すれば必ず突破口は開けます。本セミナーでは、具体的な事例を交えながら小さな会社でも出来る新規顧客開拓、利益確保に役立つノウハウをお伝えします。

〈講師プロフィール〉

なかお ともかず

中尾 友和 氏

株式会社中尾経営 代表取締役

・中小企業診断士

・1級販売士

大学卒業後、(株)福寿園で12年間、主に量販店向けの営業に携わる。新規開拓したお店は500店舗を超え、年間最優秀社員賞受賞などの成績を収める。平成28年中尾経営支援事務所を開設。販路開拓を中心に経営革新計画や改善計画等のサポートを行い、支援企業では、月次売上高前期比150%を超えるなどの成果も報告されている。



主な内容

- 1 はじめに 物が売れる大原則とは
- 2 戦略を立ててみよう
売れる販売コンセプト設計のポイント
- 3 記入するだけで新規が取れる！
魔法の販路開拓シート活用術
- 4 売れ続ける仕組み作り
バイヤータイプ別攻略法、SNS活用法

《サテライト会場で受講希望の方》

場 所 黒部商工会議所 2階ホール

定 員 20名(定員になり次第、締め切らせていただきます)

※会場で視聴される場合は、必ずマスクの着用をお願いいたします。

《オンラインで受講希望の方》

(ZOOMを使用しますので、インターネット環境は必須です)

場 所 ご自宅、職場など(指定はありません)

※PC やタブレット、スマホなどで視聴ください。
視聴方法や当日の参加 URL は後日メールにてご案内いたします。

定 員 30名(定員になり次第、締め切らせていただきます)

【注意事項】

- ・リアルタイム配信によるオンラインでの開催です。
- ・本セミナー受講に際しての通信費用等は受講者にてご負担ください。
- ・本セミナーで提供するスライド、動画、画像、音声等のコンテンツの全部または一部は、本セミナーの受講用途でのみご利用ください。
- ・無断で、本セミナー資料およびコンテンツの複製(テキストの印刷、静止画でのキャプチャ、録音・録画等を含む)、上映、公衆送信、展示、頒布、譲渡、貸与、翻案、翻訳、二次的利用等を行うことは、著作権侵害となる場合があります。
- ・また講演者等の肖像権を侵害する行為にもなる場合がありますため、おやめください。

◆オンライン(ZOOM)受講にあたって

- ・本セミナーに使用するテキストは紙で送付致します。
- ・事前にZoomのアプリを端末(パソコン等)にインストールをお願いします。
- ・事前にお送りする、「招待メール」のURLをクリックしてご参加頂けます。

お問い合わせ: ☎0765-52-0242 ✉kurobe@ccis-toyama.or.jp

2021年12月10日(金)開催 **コロナ時代の営業戦略～最強の販路開拓術!!～** 受講申込書

黒部商工会議所 行 FAX:0765-52-2650

お申込日(2021. . .)

事業所名			
事業所住所	〒	Tel	Fax
受講者氏名	(複数のご参加可能)	受講方法	<input type="checkbox"/> 会場で受講 <input type="checkbox"/> オンライン受講
※ E - Mail	オンライン受講ご希望の場合、後日「招待メール」をお送りいたしますので必ず明確にご記入ください		

※ご記入いただいた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

【会場にお越しいただく皆様へ】必ずマスク着用にてご参加されますようお願いいたします。セミナー実施にあたりましては、新型コロナウイルス感染症予防に努めてまいります。また状況の変化により、会場での受講は中止とさせていただきますので、予めご了承ください。