

新規販路開拓営業力強化セミナー

～ 売り込まない営業力を強化する ～

商品やサービスそのもので差をつけることが難しくなっている今、営業担当者一人ひとりのスキルや意欲こそが、大きな差別化の要因となっています。本セミナーでは、お客様から「あなたにお願いしたい!!」と言っていただけるようになるために必要なスキルの見つけ方、新規顧客を開拓するための具体的な手法を実践的に学んでいただきます。

講師プロフィール

一番化戦略研究所株式会社 代表取締役
一番化戦略コンサルタント

たかだ みのる
高田 稔氏



立命館大学経済学部卒業。
1993年アメリカンエクスプレス入社。
一貫して加盟店営業、特に新規獲得に従事。
日本国内及びグアム、マイクロネシア地域の営業及びマネジメントを10年間行う。営業成績が認められ3年連続でトップ10以内に入り、1位の社長賞も受賞。2003年渡英しUniversity of HuddersfieldにてMBAを取得。2005年帰国後、「一番化戦略コンサルタント」として独立し大企業では研修、中小企業ではコンサルティング、大学では講義、講演を数多く行う。



開催要領

日時 令和7年 **9月25日(木)**
13時30分～16時30分

会場 高岡商工ビル 8階会議室

定員 **50名** (定員になり次第締め切ります)

対象 中小・小規模事業者

受講料 **無料** (会員・非会員問わず)

主催 高岡商工会議所

主な研修内容

- 新規顧客獲得の極意
- お客様との信頼関係の作り方
- お客様の価値を提供するアイデアの出し方
- お客様に寄り添った購買サイクルに合わせた営業手法

● お問い合わせ・申込先

高岡商工会議所 中小企業相談所
〒933-8567 高岡市丸の内1-40
TEL:0766-23-5007 FAX:0766-22-6792

『新規販路開拓営業力強化セミナー』 参加申込書

R7.9.25

高岡商工会議所 中小企業相談所 行

FAX.0766-22-6792 登録フォーム

事業所名	事業内容	
(ふりがな) 参加者名	事業所 住所	〒
電話番号	メールアドレス	



登録フォームを利用
頂いた方はFAX送
信は不要です

※ご記入頂いた情報は、本事業の実施及び当所からの連絡・情報提供のためにのみ利用致します。