

顧客から選ばれる会社に！自社事業の強みを突き詰めて、ファンを作ろう！

小さな会社でも勝てる最強販路開拓術！

～会社・お店の「財産」を活かし売上UPにつなげる～

環境変化に伴い営業手法も変わる中、新規顧客獲得へのハードルも上がり、この状況下で売上アップを図るためには、改めて既存顧客の重要性を再認識し、なぜ顧客が自社の商品・サービスを利用してくれるのか、その強みをしっかりと把握したうえで自社の戦略を練ることが非常に大切です。

本講座では顧客データをどう活用するか、そこからレポートや紹介等を通じてどう新しいビジネス展開へと繋いでいくか等解説します。事例を交えた実践的でわかりやすい講座です。是非ご参加ください。

株式会社中尾経営

代表取締役

なかお ともかず

中尾 友和 氏

・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



※内容は変更となる場合がございます。

開催日時

6月11日(火)

14:00～16:30 (受付13:30～)

場所

朱鷺メッセ2階 中会議室201
(新潟市中央区万代島6番1号)

※駐車場は有料です。
※駐車券のサービスはございません。

受講料

会員 2,000 円

(税込・10%対象) (消費税額 181 円)

非会員 6,000 円

(税込・10%対象) (消費税額 545 円)

※適格請求書を必要とする場合は、下記【適格請求書について】を必ずお読みください。

定員

40名(※先着順)

【申込方法】 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX または [Web サイト](#)からお申し込みください。

◇受講料は6/4(火)までに納入願います。受講票はお出ししませんのでご了承ください。

◇欠席する場合は6/4(火)までにご連絡ください。欠席の連絡がない場合は受講料を請求させていただきます。

【振込先】 第四北越銀行 本店営業部 普通預金 **NO.5063446** 口座名 **新潟商工会議所**

◇振込手数料はご負担願います。

◇銀行振り込みの場合は原則として領収書は発行いたしません、必要の場合はご連絡ください。

【お問い合わせ】 新潟商工会議所 経営相談課 (坂上・権野) TEL：025-290-4212 FAX：025-290-4421



販売戦略・販売促進セミナーFAX 申込書 FAX：025-290-4421

新潟商工会議所 経営相談課行

*会員・非会員のどちらかを○で囲んでください。

事業所名	(会員・非会員)	参加者氏名
事業所住所		①
業種	卸売・小売・サービス・建設・製造・その他()	②
TEL	従業員数	③
E-mail	申込担当者	④

◆定員超過の場合のみ、ご連絡いたします。

*ご記入頂いた情報は新潟商工会議所からの各種連絡・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。

<適格請求書についてのおお願い>・「本案内チラシ」と「銀行振込明細書」を合わせて保管いただくことで消費税の適格請求書の要件を満たします。

・原則、本セミナーの受講料に係る請求書や領収書等は発行いたしませんので、ご理解・ご協力をお願いいたします。

<セミナーの対応について>・発熱や咳等、風邪の症状がある方や体調に不安のある方は、参加をご遠慮ください。・参加の際、マスクの着脱は個人に判断を委ねます。