

一利益のポイントを見極めて効果的な販路開拓をする一

最強の販路開拓術！

～コロナ時代の営業戦略～

「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分からない。」「…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。

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

開催日時 2月9日(火)
14:00～16:00

主催 亀岡商工会議所

受講料無料

オンラインで視聴希望の方

場所 ご自宅、職場など(指定はありません)
※PC やタブレット、スマホなどでご視聴ください

定員 30名(定員になり次第締め切ります)

《申込先・申込方法》※下記申込書にご記入の上、2月3日(水)までにFAX・TEL・メールのいずれかにてお申込み下さい。(TEL 0771-22-0053 FAX 0771-25-1200 メール yoshioka@kameokacci.or.jp)

FAX：0771-25-1200

2月9日(火)「最強の販路開拓術！セミナー」受講申込書

事業所名	会員・非会員	参加方法	<input type="checkbox"/> Zoom で受講 ※Zoom 受講の方はメールアドレスも必ずご記載ください
住所		ご連絡先	TEL: _____ FAX: _____ メールアドレス: _____
参加者名		参加者名	

※ご記入いただいた情報は、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