

ー利益のポイントを見極めて効果的な販路開拓をするー

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 **7月16日(金)**
14:00～16:00

主催 伊万里商工会議所
中小企業相談所

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。視聴方法や当日の参加 URL は、後日 FAX ・メール等にてご案内いたします。

※当日の資料は、データ(メール)で送ることができません。(著作権侵害防止の為)

郵便で資料を送りますので、早めの参加申込をお願いします。

会場で視聴希望の方

場所 伊万里商工会館 4階大ホール

定員 50名(定員になり次第締め切ります)

※当日は、新型コロナウイルス感染症拡大防止の為、体調不良や体温が、37.5度以上の方は、ご遠慮願います。
(各自で検温とマスクの着用をお願いします。)

《申込先・申込方法》※下記申込書にご記入の上、7月8日(木)までにFAXにてお申込み下さい。

(TEL 0955-22-3111 FAX 0955-23-3106)

FAX: 0955-23-3106 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"/> 会場で受講 <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:
参加者名	参加者名	メールアドレス:	

※ご記入いただいた個人情報は適切に管理するとともに、本セミナー開催の目的にのみ使用いたします。