

KIP会勉強会 “中小企業経営者・管理者のための経営セミナー①”

「販路開拓・営業力強化の進め方」のご案内

KIP会*では、このたび、KIP会会員企業をはじめとする県内中小企業の経営者・管理者の皆さまを対象とする、「KIP会勉強会」を継続的に開催することといたしました。スタートは社団法人日本経営士会神奈川県会様の企画・協力により開催する“中小企業経営者・管理者のための経営セミナー”シリーズです。

第1シリーズは、「販路開拓・営業力強化の進め方」をテーマに、「不況に勝ち抜く販路開拓」「下請け企業の販路開拓の方法」「小売・サービス業における販路開拓とIT活用」の3部構成で、経営豊富な経営士に『講義』『演習』を行っていただきます

この機会に、販路開拓のエッセンスを学び、それをヒントに新たな販路を開拓して、厳しい不況に打ち勝ってください。皆様のご参加をお待ちしております。

《開催概要》

【日時・テーマ・講師】

1月22日(金)	14:00~17:00	不況に勝ち抜く販路開拓	経営士 佐藤 富夫
2月12日(金)	14:00~17:00	下請け企業の販路開拓の方法	経営士 高橋 栄一
	18:00~21:00	小売・サービス業における販路開拓とIT活用	経営士 阿部 満

【会 場】 神奈川中小企業センタービル6階「大研修室」他(〒231-0015 横浜市中区尾上町 5-80)

【主 催】 KIP会・財団法人神奈川産業振興センター(KIP)

【企画・協力】 社団法人日本経営士会神奈川県

【定 員】 30名(各テーマ連続受講優先)

【受 講 料】 KIP 会員 5,000 円 一般 6,000 円

※ 部分受講可 1コマ KIP 会員 2,000 円 一般 3,000 円

2コマ KIP 会員 4,000 円 一般 5,000 円

※ コマごとに受講者を代えることも可

販路開拓・営業力強化の進め方 受講申込書

平成 年 月 日申込

所属団体		TEL	
所在地		FAX	
申込者		e-mail	

<受講希望内容>

	全講座		受講者名	
	1月22日(金)	不況に勝ち抜く販路開拓	受講者名	
	2月12日(金)	下請け企業の販路開拓の支援	受講者名	
	2月12日(金)	小売り・サービス業における販路開拓とIT活用	受講者名	

※ 部分受講を希望される場合は、希望される内容に「✓」を記載し、受講者名を記載してください。

※ 全講座を希望される場合も、内容ごとに受講者が変わる場合は、それぞれの受講者名を記載してください。

《申込み・問合せ》 財団法人神奈川産業振興センター(KIP)企画・経営支援部経営企画室

担当: 藤田、上原 TEL: 045-633-5062 FAX: 045-633-5208

e-mail: kikaku@kipc.or.jp URL: <http://www.kipc.or.jp/>

ご記入いただいた個人情報は、本講座開催の目的に使用いたします。また、ご記入いただいた個人情報をもとにKIPから各種お知らせやセミナー開催案内等お送りすることがあります。

日時	テーマ	内容	講師	会場
1月22日(金) 14:00~17:00	不況に勝ち抜く販路 開拓	<講義> ・販路開拓を成功させるポイント ・成功させる営業マンの基本 (実践トレーニング) ・成功事例に学ぶ販路開拓	経営士 佐藤 富夫	神奈川中小企 業センタービル 6F 大研修室
2月12日(金) 14:00~17:00	下請け企業の販路 開拓の支援	<講義> ・受注企業の大変化とニーズ ・下請け企業の営業戦略の構築 ・販路開拓の方法 ・事例紹介 <情報交換> ・発注企業開拓上の悩みは何か	経営士 高橋 栄一	神奈川中小企 業センタービル 13F第1会議室
2月12日(金) 18:00~21:00	小売・サービス業に おける販路開拓とIT 活用	<講義> ・個人向けと企業向けの販路開拓の 違いとは ・ネット社会での顧客の行動パターン ・インターネットを企業として有効に活 用する方法 ・ネット社会への営業プロセス・ホーム ページ制作のコツ <演習> ・自社の強みや機会を調べてみよう ・自社の独自性や専門性を描いてみ よう ・自社ホームページのあるべき姿を明 確にしてみよう	経営士 阿部 満	神奈川中小企 業センタービル 13F第1会議室

《講師紹介》

- 佐藤 富夫 氏 子供服製造販売会社社長を経て、経営コンサルタントとして2003年開業し、現在に至る。中小企業経営者としての経験を生かして、実践的な販路開拓や企業再生、金融などを主に活動している。また多くの企業の経営顧問に就任。有言実行を信条にブルトザー的行動力の持ち主である。
- 高橋 栄一 氏 ある大手企業に40年勤務。この間、購買、国内営業（販売会社派遣含む）、海外営業（海外工場派遣含む）を経験。1998年6月経営コンサルタントを開業し、現在に至る。この間、飛び込み訪問2500社。（財）神奈川産業振興センター発注開拓専門員として発注企業延べ1100社訪問中。中小企業販路開拓など150社支援中。
- 阿部 満 氏 「貴社の経営課題を解決し生産性向上と競争力強化を実現！」をキャッチコピーに“ITと経営に強いコンサルタント”として活動。神奈川と東京の中小企業向けにITをツール（道具）としたマネジメントコンサルティングを実施。全国商工会・商工会議所を中心とした研修講師多数。著書「IT経営可視化戦略」「IT経営実践の知識」など多数。