

2017. 9 / 15 <金> 15:00-17:00

神奈川中小企業センタービル
6F 大研修室
(横浜市中区尾上町5-80)
定員：36名



神奈川県よろず支援拠点経営セミナー

【中小企業のための営業戦略】

3日でできる！新しい顧客のを見つけ方

～視点を変えれば新しい顧客層が見えてくる～

中小企業が事業を継続し、発展し続けるためには、新たな顧客や市場を開拓することは欠かせません。しかし既存顧客以外でどこを狙えばよいかわからないという企業も多いのではないのでしょうか。顧客ニーズや顧客の使用場面を様々な視点からとらえることで新しい顧客・市場を見つける方法を本セミナーでは事例とともに紹介していきます。

【カリキュラム】

1. 新規顧客・新市場開拓の重要性
2. 従来のマーケティング方法の欠点
3. 顧客目線の用途開発による新規顧客・新市場発掘方法
4. 用途開発手法による新規顧客設定事例
5. 顧客との接点づくり～顧客の課題・問題点の探索



福地 信哉 氏 (中小企業診断士)

大学卒業後、大手印刷会社へ入社、国内・海外の営業や現地法人社長、事業戦略部門の経験を経て、中小企業にて営業活動を行いながら中小企業診断士として中小企業の営業改革や販売促進、事業戦略策定を支援。

※申込フォーム、または下記参加申込書にご記入の上、メール、FAXによりお申込みください。FAX:045-633-5194

事業所名			
参加者名		電話番号	
メールアドレス			

お問い合わせ (公財)神奈川産業振興センター経営総合相談課 ☎045-633-5201 yorozu@kipc.or.jp

*ご記入いただきました個人情報は、神奈川県よろず支援拠点に関する情報提供のために利用いたします。