

販路開拓塾

消費税率が数年後に10%に引き上げられ、対策を講じなければ事業者の納税額は増加する一方です。経営状況の悪い中、経営革新、経営改善、創業などに取り組んでおられる方も多く、新たな顧客づくりを進めて試行錯誤するも、期待する結果が得られない事業者も多くあります。どうしたら売れるのかだけでなく、なぜ売れないのかを改めて考えてみたい、頑張っているのに結果がでない、いい方法を教えて欲しい、と感じる方に参加をお勧めします。“現状を打破したい”とされている方は、ぜひご参加ください！

●日時 平成28年 **11**月 **26**日(土) **27**日(日)

各日 **10:00~17:00** (計12時間)

※26日 17:30~交流会を行います (参加費実費・別会場にて3,000円程度)

●会場 **豊岡市商工会館** (豊岡市日高町日置65-1)

●対象 **経営者(幹部)・管理職・従業員 等**

- ◆新規事業に取り組むが、思うような芳しい成果が得られていない方
 - ◆経営改善計画に基づいて、色々取り組んでいるが、改善がうまく進まない方
 - ◆経営革新計画承認や持続化補助金申請を行う、成長意欲の高い方
 - ◆営業に関する社長の考えが、うまく従業員に伝えきれていないと考える方
 - ◆事業承継を前に、後継者に対して円滑に顧客を継承したいと考える方
- ※豊岡市外の方もご参加いただけます

●持ち物 **パソコン・筆記用具**

※演習に使用します。

持ち込みが難しい場合、事前にご相談ください。

●定員 **25名**(先着順)

●主催 **豊岡市商工会**



販路開拓塾 参加申込書 FAX番号 0796-42-4350

事業所名 (業種:)		TEL () -
所在地 (〒 -)		FAX () -
役職	参加者氏名	交流会の参加 (○×で記入)
		e-mail
		ノートパソコンを持参できますか?
		はい ・ いいえ

■交流会の意義

経営者等、同じ志を持つ者（塾生＝仲間）が交流する中で、普段見えない発見や気づきがあります。講師からは講義以外での興味深い話も聞けます。何より交流を通じて前進する力が湧きます。ぜひご参加ください。

■カリキュラム

日 程	テーマ	内 容
11/26 (土)	10:00～11:00	新規顧客獲得の傾向と対策 最低限、準備すべきこと
	11:00～12:00	販路開拓7つの原理原則 販売と販路開拓の違い
	13:00～15:00	【演習】適性対象評価手法 展開イメージシート
	15:00～17:00	まとめ
11/27 (日)	10:00～12:00	販路開拓取り組み事例
	13:00～14:00	【演習】効果的PR手法 商談イメージシート
	14:00～15:00	【演習】効果的商談手法 商談モデル
	15:00～16:00	相互アドバイス
	16:00～17:00	まとめ・講師講評

■講 師

(株)流通プランニング研究所 代表取締役 川上正人氏 (中小企業診断士)

1963年生まれ。広島県中小企業団体中央会、青山監査法人勤務を経て、93年経営コンサルタント開業。新規顧客の獲得と既存顧客との関係維持・強化に関する営業力強化支援に特化した指導。成功した企業を支援した実体験に基づいて「販路開拓の原理原則」「顧客管理の原理原則」を考案し、早期かつ高確率で結果を出すために最低限必要な取組みをわかりやすく紹介している。

豊岡市商工会 経営支援課

TEL 0796-42-4751 FAX 0796-42-4350

〒669-5311 豊岡市日高町日置65-1 mail 代表: info@ingnet.jp 担当/成田・梅谷

