



販路開拓
につながる



8つのセミナー

『売れる』ための
『仕組みづくり』を
支援します！

Step

1

新規顧客の開拓の仕方

～営業の基礎から実践まで～

★「営業」はすべての仕事の基礎！営業力で売上はあがる！

先行きの見通しが透明なこの時代にもっと売上げを伸ばすには、通常の顧客を囲い込む一方で、新規に販路を開拓し、顧客を作っていく活動も必要となってきます。企業の営業力を上げていく事は売上 UP に直結する重要な部分となります。本講座では営業の基礎をしっかりと見直し、実践に活かす手法を分かりやすく学んでいきます。顧客の購買活動の変化や顧客心理なども学べる楽しい講座、是非ご参加ください。

日 時

講座内容

平成30年

6月14日(木)

14:00~16:00

- ◆ 営業は中小企業社長の大きな仕事
 - ◆ 営業活動 7つのプロセス
 - ◆ マーケティングと営業の違い
 - ◆ 良いものは売れるのか？
 - ◆ 購買行動の変化
 - ◆ 購買の阻害要因 4つの“不”
 - ◆ 新規顧客開拓の流れ
- さしみの法則・心理学的アプローチ 等

● 講師紹介 ●

かわい まさなお
河合 正尚 氏

河合中小企業診断士・社会保険労務士事務所 代表



会計事務所・製薬会社・名古屋のITベンチャーなど4社を経験。中堅IT企業の管理本部副部長を経て独立。その中でいくつもの倒産や合併を経験し、業務改善からインターネット通販サイト立ち上げ運用・決算業務・資金繰り・人事採用・各種銀行交渉・管理会計・制度会計・販売・販売管理・マーケティングなど様々な業務を経験する。机上の空論でない実際の経験と知識を元に管理会計・キャッシュフロー会計をベースとした倒産しない仕組み作りのセミナーは、自身の経験談と泥臭い内容を交えており、各地から高い評価を得ている。「金融機関でも税務署でも取引先でも同行し、一緒に会社・社会を元気にしたい！」がモットーの若手気鋭のコンサルタント。

牛久市商工会

販路開拓サポート事業