

卸のための

儲かるビジネスの新常識!

卸の皆様におかれましては、個人、法人向けに関わらず、少子高齢、グローバル化、海外との競争激化への対応など会社の継続的な成長発展に苦慮しているかと推察いたします。

そのような中でも元気な会社様は、絶えず自社が持っているもの、持ち得るものをうまく活用しながら新たな顧客サービスを展開するという取組みをしております。

このセミナーでは、そのような「儲かるビジネス」「ちょっとおもしろいビジネス」を考えるヒントをご案内します。



【お薦めするご参加の方】

小規模、中小卸売業の経営者、経営後継者、経営幹部の方

プログラム(案)

【第1回】9月24日(水)18:30~20:30

踏み出そう!
儲かるビジネスへの第一歩!
(消費財企業編)

- ・「ちょっとおもしろいビジネス」の事例
- ・お客様に支持されるとは何か
- ・お客様獲得につながる経営資源
- ・「儲かるビジネス」の考え方(少人数の卸屋でも実践できること)

中小企業基盤整備機構
近畿本部
チーフアドバイザー

【第2回】2月24日(水)18:30~20:30

生産財卸様向け
おもしろいビジネスの第一歩!

- ・ものづくりの課題と現状
- ・お客様獲得に繋がる経営資源
- ・ユニークな製品・技術をお客様に届ける!
- ・生産財を取り扱う卸様向け「ちょっとおもしろいビジネス」の考え方(少人数でも実践できること)

中小企業基盤整備機構
近畿本部
チーフアドバイザー

セミナー終了後のフォロー

- ・2回のセミナーでは、終了後に
 - ① 「ちょっとおもしろいビジネス」実行のためのワークショップ、研修のご案内
 - ② 専門家による相談会
- を行い、ご参加の皆様を支援させていただきます。

中小企業基盤整備機構
(中小企業大学校)
よろず支援拠点(大阪)