

平成27年 2月 23日(月) 16:00~18:00 (受付開始15:30)

知って頂きたい！現場支援で見えてきたこと

※士業・コンサルタント等専門家の方の受講はご遠慮ください。

【受講料】 無料



中小機構近畿セミナー

smrjkinke
seminar

顧客を創造する戦略的営業マネジメントの進め方 ・・・大胆な仮説とこまめな実践で革新に弾みをつける・・・

受講お勧め企業

※以下に該当する中小企業様は特に参加をお勧めします。

1. 今後、新規の顧客開拓や案件発掘を戦略的に展開していこうと志向されている企業。
2. マーケティングと営業管理をもっと一体的にマネジメントすべきだと志向されている企業

セミナー受講条件など、お問い合わせは
中小機構近畿 経営支援課 担当:西藤、藤田まで。

TEL:06-6264-8613

セミナーの構成(一部)

1. 待ったなしの営業革新
 - ・顧客を創造し続ける成功事例から見えてくるものがある！
 - ・営業革新に向け何をすべきか
2. 自社のマーケティングについて真面目に考えてみる！
 - ・そもそも自社とは？顧客とは？競合とは？
 - ・顧客の立場から考えると！
3. 新たな顧客を開拓する営業活動管理を考えてみる！
 - ・顧客開拓に向けた営業プロセス管理の進め方
 - ・マーケティングと営業プロセス管理を一体的に展開するマネジメント

<主催>

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 近畿本部
TEL 06-6264-8613 FAX 06-6264-8614
www.smrj.go.jp

<会場>

(独)中小機構 近畿 セミナールーム
(大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビル27階)

<アクセス>

堺筋線・中央線「堺筋本町」(17番出口)から徒歩2分
御堂筋線・中央線「本町」(3番出口)から徒歩5分

顧客を創造する戦略的営業マネジメントの進め方

～大胆な仮説とこまめな実践で革新に弾みをつける～

■セミナーご案内

多くの会社において顧客開拓の重要性が増す中、「自社商品の良さを評価してくれる顧客にアプローチできない」、「提案しても顧客に評価してもらえない」、「評価してもらえても受注につながらない」など営業活動の壁に直面している企業が多くあります。

一方で、顧客の期待に沿った「価値」を提供し続けている元気のいい企業もあります。

このセミナーでは、「顧客を創る」ということをテーマに、マーケティングと営業活動管理を強く結びつけ、自社の営業活動を検証し今後の戦略的営業活動に役立つマネジメントについてご案内します。

■本セミナーのポイント

- ①顧客の立場から考えるマーケティングの思考法についてガイドし、自社のマーケティング戦略を検証する機会を提供します。
- ②マーケティング戦略と日々の営業活動管理を強く結びつける、思考と実践を具体的に展開する考え方についてガイドします。
- ③講師自信が当機構のアドバイザーとして数社の企業の問題解決を支援したケースを整理したものであり、支援ノウハウの一部を提供するものです。

■プログラム

15:30 受付開始

16:00 講演

『顧客を創造する戦略的営業マネジメントの進め方』

17:40 名刺交換会・個別相談

■講師紹介

杉浦 司 氏

(中小機構近畿CIO支援アドバイザー)



京都府警、大和総研を経て、杉浦システムコンサルティング・インク設立。関西学院大学大学院経営戦略研究科(ビジネススクール)講師。ファーストリテイリング、ソフトバンク社、他多数の中小企業のシステム開発、マーケティングコンサルティング、CIO育成で活躍中。「ITマネジメント」、「情報セキュリティマネジメント」等著書多数。

受講申込書

対象者: 経営者、経営幹部

経営支援課 中小機構近畿セミナー担当 あて

FAX: 06-6264-8614

※参加証は発行いたしません。お断りさせていただく場合のみ当方よりご連絡をいたします。

フリガナ								
企業名								
企業住所	〒 _____							
フリガナ			所属部課					
受講者氏名			役職名					
電話番号	() _____	FAX	() _____					
E-mail	今後中小機構からの情報提供を希望されますか。 <input type="checkbox"/> (引続き)希望する <input type="checkbox"/> 希望しない							
企業概要	業種	1.建設業 2.製造業 3.情報通信業 4.運輸業 5.卸売業 6.小売業 7.飲食店 8.医療・福祉 9.金融・保険業 10.不動産業 11.サービス業 12.その他()						
	資本金	1. 5千万円以下 2. 1億円以下 3. 3億円以下 4. 3億円を超える						
	従業員数	1. 1~5人 2. 6~20人 3. 21~29人 4. 30~50人 5. 51~100人 6. 101~300人 7. 301人以上						

*個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、主催者が実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供又は開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合、及び法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

(mail)

【お問い合わせ先】

中小機構 近畿 担当 / 西藤、藤田
 電話: 06-6264-8613