

平成26年度 地域中小企業人材育成事業

# 販路拡大・ 営業力向上セミナー

本事業は、企業がその従業員等に対して、賃金の引き上げをはじめとして、非正規雇用労働者の正規雇用化、職場定着などの在職者の処遇向上を行うために必要な原資を作るために行う取組（販路拡大・営業力向上セミナー、専門相談等）に対して支援を行うものです。

中小企業を取り巻く経営環境が大きく変化していくなか、会社を存続、成長させていくためには、変化に対応し、顧客への効果的なプレゼンテーションや交渉術を身につける営業力の向上が必要です。

今回は、トップセールスマンになれる営業マンのコツ、新たな販路拡大に向けたマーケティングの実践、既存のホームページを最大限に活かした新規顧客の獲得、誰でもできる SNS を活用した販促術などについて学びます。また、セミナー終了後も営業力向上に向けた個別相談（予約制）が可能です。この機会に是非ご参加ください。

日	時	内	容	日 時	テ ー マ	講 師
日	10月21日(火)	午後1時30分 ～午後4時30分	「売上アップ！ 営業力強化セミナー」 ・時代とマーケットの変化 ・ オウムでなくて鷺になれ！ ・断れても凹まないメンタルを身につける！ ・相手の心を開き、欲しくなるようなプレゼンテーション	牛木 章太 氏 (ソーシャル・アライアンス) 認定トレーナー		
	10月22日(水)	午後1時30分 ～午後4時30分	「売れる！ プレゼンテーションの5ステップ」 ・プレゼンテーションと説明の違いとは？ ・心を開くアプローチ ・問題意識を引き出す ・利益と可能性を描かせる ・へびのしっぽのクロージング ・反論処理の秘訣とは？	牛木 章太 氏 (ソーシャル・アライアンス) 認定トレーナー		
	10月24日(金)	午後1時30分 ～午後4時30分	「顧客が集まる・広がる・根づく仕組みをつくる」 ・やる気が出てくる、販売の目標設定の立て方 ・「固定ファンの確保」を図れ ・売れる前に、まずはお客様と触れ合う機会を増やすには ・顧客が来なくなる「ワクワク感」を五感で伝える方法 ・自動的に固定ファンが増えていく仕組みをつくる	伊藤 武司 氏 (中小企業診断士)		
	10月28日(火)	午後1時30分 ～午後4時30分	「顧客開拓のためのSEO対策」 ・SEOを行う意義、最新のSEO動向 ・自社HPを簡易チェックする ・顧客を増やすためのSEO対策の戦略を立てる ・キーワード設定選定と目標設定 ・サイト戦略検討 ・内部SEO対策 ・被リンクSEO対策 ・Google サービスを最大限活用する	内木 盛人 氏 (中小企業診断士・ ITコーディネーター)		
	10月29日(水)	午後1時30分 ～午後4時30分	「販売力強化につなげるネット広告の活用」 ・主なネット広告、その特徴を理解し、使い分け、組み合わせで効果を出す ・検索連動型広告、facebook 広告、LINE 広告の活用 ・ネット広告の有効活用で、営業力向上を目指すポイント	東 正博 氏 (中小企業診断士)		

**場 所** 相模原市立産業会館 3階 小研修室  
相模原市中央区中央3-12-1

**対 象** ・市内事業所。業種は問いません。

**定 員** 各回 20名 **費 用** 無料

**主 催** 相模原商工会議所

**お問い合わせ** 産業振興課 ☎042-753-8136

・このセミナーのご参加につきましては、当事業を受講し実践したことにより得た、売上・収益の上昇分の一部を在職者の賃金引上げ等の処遇改善にあてていただくことが条件となります。また、当事業への参加宣言書にご署名・捺印をお願いいたします。

次の欄にご記入の上、下記まで FAX 送信してください。電話での申し込みも可能です。

お名前		電話番号	—	—
事業所名		F A X	—	—
所在地				
参加日 (参加希望日に○を つけてください)	10月21日(火) ・ 10月22日(水) ・ 10月24日(金) ・ 10月28日(火) ・ 10月29日(水)			

ご記入いただいた個人情報、当事業以外に使用しません。

FAX 042-753-7637