

平成27年度 地域中小企業人材育成事業

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。

高収益企業を目指すための販路拡大・営業力向上セミナー『製造業版』

『売れない時代に『売る』 ための営業手法とは？』



どんなに良い製品を作っても顧客のニーズに合わなければ、モノは売れない時代です。今までの成功体験に縛られず、環境の変化に合わせて顧客のニーズを把握して、情報提供型・提案営業型へと変えていくことが重要になります。今回のセミナーでは、マーケティングから実際の営業手法、そして企業としての『証』であるブランディングまで、高収益企業を目指す製造業の経営者の方へ、そのポイントをお伝えします。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 後日日程）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
9月11日（金） 午後6時30分～午後9時30分	「マーケティングとは？」 <ul style="list-style-type: none">● マーケティングとは？ ～セリングとの違い～● マーケティング戦略立案と実行～マーケティングプロセス～● 商品を創造する～マーケティングミックス（4P）● マーケティング戦略評価～次なる市場を目指して～
9月18日（金） 午後6時30分～午後9時30分	「情報提供型営業とは？」 <ul style="list-style-type: none">● 売れない時代に売る！● 【前準備】から【紹介入手】までの営業プロセス
9月25日（金） 午後6時30分～午後9時30分	「ブランディングとは？」 <ul style="list-style-type: none">● 企業としての『証』… ブランディング● ブランドを作り出すには？● ブランディング戦略の立案と実行

講師紹介

大手電気メーカー勤務にて、通信端末事業のファームウェア設計から運営、通信ネットワークの提案・構築・運用サポート、また事業企画部門での戦略立案、中長期経営計画策定に従事した後、経営コンサルタントとして独立。在職中、事業構造改革の一環としてのM&A関連業務に従事した経験を活かし、M&Aコンサルティングも含めた幅広いメニューにて、中小企業活性化支援を行っている。

講 師 (株)エイチ・イーエル 荒蒔 良和氏（日本経営管理協会M&Aスペシャリスト）

場 所 相模原市立産業会館（相模原市中央区中央3-12-1）

対 象 市内中小製造業経営者等

定 員 20名 **費 用** 無料

主 催 相模原商工会議所

お問い合わせ 経営支援課 042-753-8135 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。

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。



お名前		電話番号	
事業所名		FAX	

FAX：042-753-7637

ご記入いただいた個人情報は、当事業以外に使用しません。