

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 『建設業版』

『東京五輪後を見据えた 建設会社づくりとは？』

建設市場はアベノミクスによる景気回復、東北復興と東京五輪のインフラ整備、リニア新幹線で比較的好調です。しかし、東京五輪は少子高齢化が進み、経済成長期に集中整備された都市インフラ公共施設の維持補修など、建設業が対象とする顧客やニーズは変わります。

建設業・専門工事業の経営・販促活動も、ますます問題となる労務者不足に対応しながら、**新築・新設対応型の受注・営業活動から、高収益事業集中型の販促活動へ**転換は待ったなしです。

本セミナーでは、今後求められる小規模建設業・専門工事業・工務店の**事業戦略、商品・サービス開発**を説明し、いかに**販売促進につなげて高収益化する**か、成功・失敗事例等をふんだんに盛り込み、新規事業・新規客の販売開拓のコツを習得いただけます。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
10月15日（木） 午後6時30分～午後9時30分	他社と競争しないで高収益を維持する（ホップ） <ul style="list-style-type: none">●建設業の現状と今後の需要動向・求められるニーズの大きな変化●自社の強みと、社会ニーズに合わせた企業戦略とは●企業戦略の中で、販促をどう位置付けるか
10月22日（木） 午後6時30分～午後9時30分	必要な商品・サービスは施主が知っている（ステップ） <ul style="list-style-type: none">●建設業の販路開拓・販売促進の現状●競争「しない」マーケティング戦略（価格、商品、流通）と成功例
10月29日（木） 午後6時30分～午後9時30分	新規顧客開拓への販売促進とは（ジャンプ） <ul style="list-style-type: none">●販路開拓方法別 すべき事、すべきでない事●紙媒体（折込チラシ・DM）とネット活用のコツ（web、ソーシャルメディア）と成功例●お客様に販促してもらうには（顧客管理）と成功例

講師紹介

講師：(株)エイチ・イーエル 加賀城 剛史氏（中小企業診断士）

建設コンサルタント企業にて、国内土木構造物設計及びJICA委託にて海外交通案件の調査計画、実行可能性調査等に従事し、経営コンサルタントとして独立。建設業・製造業を中心にビジネスプランの策定支援や補助金・資金活用支援にて多数の実績を持つ。

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 市内中小建設業経営者等

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。