

製造業だからこそできる 販路拡大につながる会話術

消費税増税や円安による輸入原材料価格高騰など中小製造業においては、解決すべき課題が山積しており、以前とは一味違った取組みが必要になってきています。そこで、本セミナーにおいては具体的な事例をもとに、製造業において販路拡大のヒントを見つける方法をお伝えします。

また、製造業の受発注サイトである「ものづくりネット」について、浜松商工会議所担当者の方より説明いただいたのち、販路拡大に関する個別相談会も開催いたしますので、多数の皆様のご参加をお待ちしております。

講演内容

第1部 販路拡大セミナー

(午後2時～午後3時30分)

講師 (株)インナーコンサルティング 代表取締役 郡 司 守 氏

- ① お客様と戦略的に会話する方法
- ② お客様と信頼関係を築く
- ③ 「わかった!」は営業マンの敵!
- ④ クロージングは〇〇するだけ
- ⑤ 営業を飛躍的にアップさせる重要なこと

第2部

(午後3時30分～午後4時10分)

ものづくりネット概要説明・事例紹介

浜松商工会議所担当者

インターネット上に企業の製品、技術力などを掲載し、販路拡大を支援するサイトです。

第3部

(午後4時10分～)

販路拡大に関する個別相談会

公益社団法人山形県企業振興公社 山形県よろず支援拠点担当者

講師プロフィール

(株)インナーコンサルティング 代表取締役 郡 司 守 氏



栃木県出身。駿河台大学法学部卒。

サラリーマン時代に入社半年で工場の生産管理を任せ、納品遅れを大幅に改善。

その後、工務店に入社、新規事業を立ち上げ営業経験がないにもかかわらず、1年で1億1,150万受注を獲得し、売上の90%を占めていた大手ハウスメーカーの下請けから完全脱却を成し遂げ、わずか3年で軌道に乗せる。

2008年コンサルタントとして独立、クライアントの持っている強みを最大限引き出し、様々な業種に対して売上アップの突破口を見出すコンサルティングを展開。

開催要項

日時 平成27年 3月24日(火) 午後2時～

会場 山形グランドホテル 2階 アルプス

受講料 無 料 定員 30名

※定員超過の場合のみご連絡差し上げます。

※製造業に限らず、どなたでもご参加いただけます。

申込方法

下記申込書に記入の上、FAXにて山形商工会議所へお申し込み下さい。

TEL 023-622-4666

FAX 023-622-4668

主 催

山形県商工会議所連合会 山形商工会議所

共 催

天童商工会議所

【販路拡大セミナー】受講申込書

平成 年 月 日

事業所名			TEL		
所在地			FAX		
受講者名	①	②	個別相談会	☐ 希望する	☐ 希望しない

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の名簿作成に利用することがあります。