

中小企業の具体的事例から学ぶ

価格競争に勝ち顧客が増える 営業の仕掛けセミナー



価格競争に巻き込まれ、既存客からの売上の低下に苦しむ経営者や営業担当者向けに、価格競争に勝ち顧客が増える営業の仕掛けのノウハウを解説します。本講座では、身近な中小企業が実際に取り組んだ成功事例を聞くことで、受講者は自社に生かすための気づきを得て、具体的な行動が描けるようになります。

また、コーチングの手法を活用して既存の枠組みにとらわれない発想を引き出す方法についてもお教えます。

日時

平成 1月21日(月)
31年 13:30 ~ 16:30

セミナー内容

1. 不確実な時代にこそチャンスがある
2. 「去年と違うこと」「競合ができないこと」で勝利する
3. 具体的事例から学び、自社に活かす方法を習得
 - (1) 絶対に新規客が増える提案営業のやり方
 - (2) 競合が多くても勝てる商品の作り方と伝え方
 - (3) 社員を巻き込みながら新規事業を成功させるノウハウ

講師

(株)ファイブスター
代表取締役

金山 義則 氏



【会場】伊丹商工プラザ6F マルチメディアホール 伊丹市立産業・情報センター

【定員】先着30名 ※締切日の時点で、お申込みが10名以下の場合は中止

【申込】電話もしくはHPよりお申込みいただくか、裏面の申込書にご記入の上、
【お問合せ】FAXにてお申込み下さい。

伊丹市立産業・情報センター

〒664-0895 伊丹市宮ノ前2-2-2 伊丹商工プラザ5階

TEL: 072-773-5007 FAX: 072-778-6262 <http://www.meditam.org/>

【申込締切】平成31年1月15日(火) 必着

【主催】伊丹市立産業・情報センター(指定管理者:伊丹商工会議所)

受講料
無料

平成31年1月21日(月)

中小企業の具体的事例から学ぶ 価格競争に勝ち顧客が増える営業の仕掛けセミナー

事業所名	
TEL	FAX
E-mail	
所在地	
ふりがな 参加者名	ふりがな 参加者名

※本申込書にご記入いただいた個人情報は、主催者からの各種連絡・情報提供のために利用し、それ以外の目的では利用いたしません。
 ※主催者の都合により内容を変更、または中止する場合がございます。(お申込みが著しく少ない場合、または天災の場合など。)

講師プロフィール

(株)ファイブスター
代表取締役

金山 義則氏



松下電工での勤務を経て2006年(株)ファイブスターを設立。中小企業の経営支援が専門。従来のコンサルタントのスタイルにとどまらず、コーチングスキルを積極的に活用し、経営者や従業員が主体的に経営改善できるようになることが高く評価されている。

会場アクセス

伊丹市立産業・情報センター

〒664-0895 伊丹市宮ノ前2-2-2

TEL: 072-773-5007 FAX: 072-778-6262

<http://www.meditam.org/>

阪急伊丹駅またはJR伊丹駅から徒歩7分
伊丹市バス宮ノ前停留所下車すぐ

