

平成28年度営業戦略策定研修
「営業力アップ・顧客創造 実践セミナー」開催のご案内

県内には確かな技術力、高い製品品質を誇る企業が数多く存在する一方で、販売やマーケティング、PRについては、十分な取り組みができていない、何をしたいのか分からないと営業戦略に不安を持つ会社が少なくありません。

本研修では、県内中小企業の経営者、営業責任者の方々に経営戦略に必要な「顧客の創造、自社の価値づくり、営業力強化」について学んでいただき、今後の営業体制の充実を図ります。

【開催日時】 第1回目 平成29年2月7日（火）10:00～17:00（6時間）
第2回目 平成29年2月14日（火）10:00～17:00（6時間）
※両日の研修参加が必須となります。

【会 場】 ルポールみずほ 2階 ふじの間 （秋田市山王 4-2-12）

【講 師】 株式会社エム・イー・エル 取締役／中小企業診断士 佐藤 康二 氏
○昭和43年福岡県生まれ。福岡大学商学部を卒業。民間企業勤務を経て起業後、コンサルタントに転身。
○現在、同社取締役として事業会社・金融機関・非営利団体・公的機関等のコンサルティングや人材育成に従事。全国信用金庫協会研修所や中小企業大学校で講座を持ち、各商工会議所・商工会の研修講師、金融機関の経営者・後継者向け勉強会の講師としても活躍。

【カリキュラム】

日 時		内 容
2/7（火）	10:00～12:00	顧客創造と長期的な経営戦略の必要性を紐解き、基礎から学びます。
	13:00～17:00	○顧客の創造、顧客の生涯価値を知る ○長期視点の重要性 ○経営戦略の基本的な枠組みの確認 ○グループ演習 他
2/14（火）	10:00～12:00	経営戦略の立案に向けて、社内開発と営業、マーケティングについて整理しながら、経営戦略の立案を目指します。
	13:00～17:00	○目標管理、業務プロセス改善 ○営業活動、マーケティングの基本理解 ○グループ演習 他

【参集範囲】 県内中小企業の経営者、営業責任者及び営業担当者

【参加費】 無料（※事前のお申込みが必要です）

【定員】 40名（1社につき3名まで）※定員になり次第、締め切りとさせていただきます。

【主催】 公益財団法人 あきた企業活性化センター

【お申し込み・お問い合わせ先】

申込書にご記入の上、EメールもしくはFAXでお送りください。

当センターから参加申込受付のメール(FAX)をお送りします。

申込より3日経っても連絡がない場合は恐れ入りますが電話にてご連絡ください。

公益財団法人あきた企業活性化センター 販路拡大・ものづくり支援担当 児玉 萌

TEL : 018-860-5623 FAX : 018-860-5612 E-mail : hanro@bic-akita.or.jp