

「販路開拓」成功への10の鉄則!

ものづくり企業取引開拓セミナー

中小・小規模製造業は下請けから脱却し、自ら取引・販路を開拓する積極性が求められています。「少数でもできる営業手法を知りたい」「将来のために取引先を増やしたい」という、ものづくり企業の経営者・営業担当者に、身近な成功事例を交えながら、これからの販路開拓手法が大きく変わる情報をお伝えします。この機会にぜひご参加ください。

講師プロフィール

ZACCESS Consulting(ザクセス・コンサルティング)株式会社
代表取締役

きとう ひであき
鬼頭 秀彰 氏

愛知大学経済学部卒。流通系商社で営業職を経験後、26歳で経営コンサルティング会社に転職。東京本部長、常務取締役を歴任。リーマンショックで中小製造業が苦境に堕ちるのを目の当たりにし、「脱下請」実現のため営業専門コンサルタントとして2010年3月独立。上場企業から小規模事業者まで幅広く指導。東京及び横浜商工会議所「中小企業アジア展開支援アドバイザー」。新規販路開拓セミナーでは、豊富な事例に基づく実践的な手法が評価されている。



カリキュラム

- なぜ新規開拓がうまくいかないのか?
- よくある失敗ポイント
- 販路開拓のための10の鉄則と実例
- その他

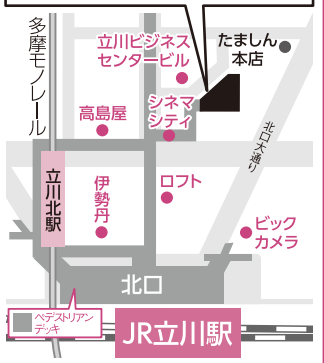
日 時 平成30年**11月20日(火)** 午後2時～午後5時

会 場 たましん事業支援センター[Winセンター]
(立川市曙町2-8-18 東京建物ファール立川ビル1F)

参加費 BOB会員・創業会員 無料 / 非会員1,000円(税込み)

定 員 30名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。

たましん事業支援センター
(東京建物ファール立川ビル1F)



※駐車場のご用意はございません。
公共交通機関をご利用ください。

お問い合わせ・お申込み

下記の申込書に必要事項をご記入のうえ、事務局まで FAX にてお申込みください。
ホームページからもお申込みいただけます! <http://www.bob-net.jp>

たましん法人総合サービスBOB事務局 TEL:042-526-7730
運営:株式会社多摩情報メディア FAX:042-526-7793

貴社名							BOB会員・創業会員番号 (会員のみ記入)										
お取引店舗名	多摩信用金庫 _____ 店						※必ずご記入ください										
住所	〒 _____																
TEL							役職・ご担当者名										
参加者 ※記入欄が足りない場合は、本紙をコピーしてお使いください。	氏	フリガナ	役職	年齢	氏	フリガナ	役職	年齢	才	フリガナ	役職	年齢	才	フリガナ	役職	年齢	
	名	フリガナ	役職	年齢	名	フリガナ	役職	年齢	才	フリガナ	役職	年齢	才	フリガナ	役職	年齢	

※ご記入いただいた個人情報は、たましん法人総合サービスBOBの業務及びサービスに対して使用し、それ以外の目的で使用することはありません。
※本セミナーへの反社会的勢力の参加はお断りいたします。