

物価高騰・最低賃金引上げに対応!

受講料無料

販路拡大につながる 提案型営業事例紹介セミナー

即実践! 成約率を上げる3C・SWOT・5フォース分析など フレームワークを活用した提案型営業とは

昨今、不安定な世界情勢等を背景とした物価高騰による原料コストの増加や最低賃金引上げによる人件費増加などにより、企業はこれまで以上にコスト管理に厳しく、経費削減を行っています。

このような厳しい経営環境の中で、自社の商品やサービスの売り込み、

値上げに対して納得感のある説明を行い、継続契約を勝ち取ることが営業に求められています。

このためには、情熱だけではなく戦略的な視点と論理的な思考に基づく提案型営業の実践が不可欠です。

本セミナーでは、販路開拓の基礎から3C分析、SWOT分析、5フォース分析などフレームワークを活用した、論理に基づいた実践に使える顧客分析とアプローチ手法を学びます。

日時 令和6年 **9月26日** 木 13:30~
日 15:00

場所 松山商工会議所 5階 大ホール

定員 **30名(会場)** ※1事業所当たり2名まで

対象 **中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)**

講師 株式会社HEATSOURCE 代表取締役



野島 光晴 氏

1988年㈱リクルートに入社。以降20年に渡り広告営業戦略、新規事業立ち上げに従事、マネージャー、営業所長、事業開発プロデューサーを歴任。トップ営業マン、マネージャーとして全社表彰多数。その後、ひあ㈱、㈱ローソンで経営戦略、事業開発、M&Aで高い業績を上げる。クラブツーリズム㈱時代はシニアマーケットにおけるエンディングビジネスに従事、東北大学との産学連携を実現させ、旅行＝認知症予防のエビデンス構築を図る。子会社(ディサービス事業)代表取締役も歴任。現在は㈱HEATSOURCE代表取締役としてシニアマーケット全般や、地方企業をメインとした事業戦略や各企業BPRから業務改善、営業力強化、組織運営、新規事業開発、企業アライアンス、M&Aなど幅広いコンサルティングを行っている。

セミナー内容

- ◎販路拡大(営業)の基礎知識
- ◎現在の企業を取り巻く事業環境とは
- ◎販路拡大・売上増加に直結する提案型営業の実践例
- ◎提案営業に不可欠な顧客企業の環境分析手法(フレームワーク)とは
- ◎自社商品・サービスの値上げを顧客に納得してもらう提案方法の具体例

お問い合わせ 松山商工会議所 産業振興部 Tel:089-941-4111

下記FAXまたは右記QRよりお申込みください。

主催/松山商工会議所



▶ 参加申し込み書 FAX:089-947-3126 松山商工会議所 産業振興部 行

事業所名		TEL	
所在地		E-mail	
参加者名①		参加者名②	

*ご記入いただいた内容は、本事業に利用するほか、当会議所からの各種連絡・情報提供・調査分析のために利用することがあります。