

営業体質の改革に向けて
『 販 路 開 拓 講 座 』のご案内
～ 商品の付加価値・競争力を更に高めよう！！ ～

主 催 公益財団法人 長野県テクノ財団伊那テクノバレー地域センター

日 時：平成27年10月14日(水) 15:00～17:00 (受付14:30)

場 所：伊那技術形成センター 2F 会議室
〒399-4501 伊那市西箕輪 2415-6 TEL：0265-76-5668

参 加 費：講演会 ⇒ 無料

定 員：40名 (先着申し込み順)

現在の景気は緩やかに回復基調にあると言われてはいるものの、中小企業が置かれている事業環境は依然として厳しい状況下にあります。

そこで経営者や営業担当の皆様を対象に、今の経営や営業方法の振り返りを行いながら、グローバル経済環境下で「どうしたら勝ち抜けるか」、そして「更なる収益性向上が図れるか」等を学ぶ機会といたします。

経営者や営業担当等の多くの皆様のご参加をお待ちしています。

講演内容

※都合により予告なく内容が変更となる場合があります。ご了承ください。

- 1 経営目的は、「もうける」ことですね
- 2 お客様からは ⇔ 「何に」、「何を」期待されているのですか？
- 3 既存の取引先への「販路の拡大」は可能です
- 4 新規開拓・販路開拓は、難しいと思ったら、できません
- 5 「ひらめき」、「気づき」が、「販路開拓」に大きく貢献します
- 6 いま、なぜ、ビジネスマッチングで人脈を活用したネットワーク提供ビジネスが増えているのでしょうか？
- 7 「販路開拓」の纏めとして、「起業・創生事業の成功例」のご紹介

『分かり易く、実例のお話しを入れながら、ご講演いただきます』

講師紹介

喜田佳弘（キダ ヨシヒロ）様 特定非営利活動法人 経営支援NPOクラブ
大阪府立大学工学部卒業後、(株)ダイセルにて生産、技術開発業務に従事。1990年12月
有限会社エムエスアイ研究所創業、現在まで各地での講演や、約250社の経営改善指導を実施。
中部大学非常勤講師、独立行政法人中小企業支援機構アドバイザー、など

〈執筆〉

- ・「ものづくり・ベンチャー」7編（中小企業経営者のバイブルになると評価受ける）
- ・「もうかる秘訣」等、中部経済新聞30日/回 7回執筆
- ・工学教育「中小企業の経営者が求める人材」
- ・銀行研修者「企業再生の実務」共同執筆 他

申込方法

締め切り：平成27年9月30日（水）

長野県テクノ財団伊那テクノバレー地域センターへ申込書を Fax または Eメールにてお申し込みください。

（※企業名／機関名、所在地、参加者氏名、所属先、TEL、Eメール等をお知らせください。）

参加証は発行いたしません。特段の連絡が無い限り当日会場にお越しください。

Fax：0265-73-9023

Eメール：ina-tec@tech.or.jp

申込書にご記入いただいた個人情報は、当講演会登録情報として利用し、他の用途には使用いたしません。

会場案内



問合せ先 公益財団法人 長野県テクノ財団 伊那テクノバレー地域センター
〒399-4501 長野県伊那市西箕輪 2415-6（伊那技術形成センター内）
TEL 0265-76-5668、Fax 0265-73-9023 担当：中澤

参加申込書

(長野県テクノ財団伊那テクノバレー地域センター 行

FAX番号 0265-73-9023)

平成27年 月 日

販路開拓講座

日 時：平成27年10月14日(水) 15:00~17:00 (受付14:30)

場 所：信州INAセミナーハウス EAST ARENA

〒396-0111 伊那市美篤9620

【参加申込締め切り】

平成27年9月30日(水)

会社名 機関名		
所在地	〒	
	所属・役職等	氏 名
参加 代表者	所属・役職	氏名
	E-mail:	TEL: FAX:
その他の 参加者	所属・役職	氏名
	所属・役職	氏名
	所属・役職	氏名
	所属・役職	氏名