

“商談力向上”

～自社の価値を顧客に訴求して販路開拓の方法を学ぶ～

販路の拡大・開拓には、さまざまな準備が必要です。今回のセミナーでは、営業力や商品力の向上、セールスポイントの考え方、商談方法などバイヤーへの訴求力を高めるためのノウハウに加え、キャッチコピーやPOPの作り方など、展示商談会の出展で成果を残すための効果的なノウハウについてお話しいただきます。

■日時 **12月6日(木) 14時～16時** (質疑応答含む)

■場所 **京都商工会議所 教室(2階)** ※地下鉄烏丸線「丸太町駅」6番出口すぐ。
※本所には駐輪場がございません。公共交通機関をご利用ください。

■講師 **菊地 亮太氏** 経営革新プロデューサー

早稲田大学第一文学部卒業後、大手流通小売業を経て、2011年に独立。心理学を活用して、売れる仕組みを構築する経営革新コンサルティングを実施。経営理念や事業コンセプトを明確にし、それをお客様に伝えるためのマーケティング活動や、社内に浸透させる組織力向上の取り組みを中心とした経営支援を行っている。



- 参加費 **無料** ※事前申込みが必要です。
- 対象 **オリジナル商品等を開発、販売している中小企業者等**
- 定員 **先着60名** ※定員を超過の場合のみお断りのご連絡を申し上げます。参加証は発行しません。
- 主催 **京都商工会議所・ファッション京都推進協議会**
- 共催 **京都知恵産業展実行委員会**
- 申込 **FAX またはホームページからお申込みください。**
http://www.kyo.or.jp/kyoto/ac/event_108823.html
- 担当 **京都商工会議所中小企業経営支援センター知恵産業推進室 (担当：狩野・山本)**
TEL:075-212-6470 FAX:075-212-8871 bmpj@kyo.or.jp

FAX : 075-212-8871 京都商工会議所中小企業経営支援センター知恵産業推進室

“商談力向上” ～自社の価値を顧客に訴求して販路開拓の方法を学ぶ～

会社名 業種

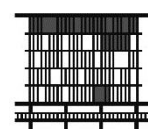
①役職: 参加者名

②役職: 参加者名:

TEL

mail:

ご記入頂いた個人情報は、本事業の管理・運営のため、本所事務局の各種連絡・情報提供に利用させて頂くほか、講師に参加者名簿(事業所名・役職・氏名など)として提供する場合がございます



京都商工会議所
2019.3.5
移 >>>> 転
京都経済センター7F