

ウィズコロナ時代に対応する

最強販路開拓術

～会社の「財産」を活かし、売上UPにつなげる～

コロナとの共存が求められる中、求められる商品、販売方法、流通チャンネルにも変化が生じています。そのような中でも、新たな顧客の獲得と既存顧客の掘り起こしは、販路の拡大において重要な課題で、企業各社は、既存顧客の維持を行いつつ、販売方法や流通チャンネルを常に考えていく必要があります。

本セミナーでは、新規顧客の獲得方法、どのようにしてリピートを作るのかについて、企業の経営支援実績も豊富な、中尾 友和 さんを講師に迎えご講演いただきます。是非ご参加ください。

日時

 2022年 **12月1日(木)**
 14:00～15:30

会場

京都商工会議所 7-A B会議室

(下京区四条通室町東入 京都経済センター7階)

※地下鉄烏丸線「四条駅」/阪急京都線「烏丸駅」26番出口直結

※公共交通機関でお越しください。

定員

60名 (先着順・要事前申込)

**参加費
無料**

お申込み

申込方法

下記QRコードを読み取り、
京都商工会議所HPより
お申込みください。

申込締切

11月25日(金)

京都商工会議所

検索

⇒「イベント・セミナー情報」ページへ!

※参加証は送付しません。

定員を超過した場合はお断りのご連絡を申し上げます。
 ※ご記入いただいた個人情報は、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いただきます。ほかに、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。

講師

株式会社中尾経営 代表取締役

中尾 友和 氏

- ・中小企業診断士
- ・1級販売士



大学卒業後、(株)福寿園で12年間、主に量販店向けの営業に携わる。新規開拓したお店は500店舗を超え、年間最優秀社員賞受賞などの成績を収める。

平成28年中尾経営支援事務所を開設。自身の経験と様々なコンサルメソッドを組み合わせ、稼ぐ力を倍増させる「倍増会議メソッド」を確立。「倍増会議」は現場の従業員でもすぐ実行できると評判で、支援企業では、3ヵ月で71社新規開拓、年末キャンペーン売上高前年比576%などの成果が報告されている。

※新型コロナウイルス感染症の感染拡大状況によっては、開催形式、予定を変更する場合がございます。予めご了承ください。
 ※マスクの着用、アルコール消毒や検温等、感染症拡大防止対策にご協力ください。

お問合せ

 京都商工会議所 産業振興部 知恵産業推進課
 (担当:七村・梅垣)

TEL: 075-341-9781 E-mail: bmpj@kyo.or.jp

主催: 京都商工会議所