

BtoB営業に悩んでいる方・展示会に出展して成果を上げたい方必見！

「中小企業の販路開拓大作戦」

～営業の基本から展示会活用まで～

日時

6 / 22 月
14:00 - 16:00

受講料

無料

定員

30名
(先着順)

セミナー概要

「良いものを作れば売れる時代は終わった」

そう感じている中小製造業の経営者・担当者の方へ。マーケティング思考を使った「売れるようにする営業」の考え方と、販路開拓の切り札としての展示会活用法を2時間でお伝えします。自社の強みを掘り起こすワークやターゲット設定など、ワークを取り入れたすぐに使える実践的な内容です。「自社が得意なこと」を3つ思い浮かべてご参加ください。

対象	佐賀県内事業者
会場	佐賀市鍋島町八戸溝114 佐賀県産業イノベーションセンター 第1研修室
担当	ものづくり振興課 野副 0952-34-4416 monodukuri@sagaperch.jp
申込	QRコードのフォームより申込
持参物	筆記用具
その他	当日は10分前までに会場へ お越しください

講師



オフィス・キーツ代表
ものづくりライター/製造業専門営業/
販路開拓コンサルタント

しんかい じゅんこ
新開 潤子氏

出版社の編集部、装置メーカーの営業部を経て2016年に独立。「技術を言葉にして、言葉で価値を伝える」をミッションに、累計500社以上の工場訪問で培った現場知識を活かし、売上につながる営業ツール制作・コンサルティング・講演活動を行う。
著書に「小さなものづくり企業の営業改革大作戦」(日刊工業新聞社)。

こちらから



お申し込みは