



開催日時

2023年7月4日(火) 14:00-16:30

対象

中小ものづくり企業の経営者・経営幹部  
※経営者の方と営業責任者（営業リーダー）の方にご一緒に参加いただくことをおすすめしています。

開催場所

大阪産業創造館6F 会議室AB

受講料

2,000円/名（消費税込み）

定員

50名

講師

佐藤 元相（さとう もとし）氏  
NNA株式会社 代表取締役

【セミナー】

# 小さな町工場の1位づくり営業戦略！ —今こそ始めよ！攻める仕組みづくり—

物価高が進む昨今、コストを抑えるための施策や新たな仕入れ先の開拓などを検討している会社は少なくありませんが、根本的な問題の解決につながっていない場合も多くみられます。

その場しのぎの“対処”では不安定な経営から脱することはできません。

「町工場」が安定経営を手に入れ、未来に希望を持つために、取り組むべき課題は2つあります。

1つめは、自社が保有するノウハウや専門性が他社にない大きな価値を持っていることに気づくことです。  
2つめは、下請け体質を脱し、自力で稼ぐ営業の仕組みを持つことです。

これらの課題を克服する方法が、  
唯一無二の強みを発揮できる顧客を定め、  
ものを“売る”仕組みを構築する、「弱者必勝の戦略」です。

本セミナーでは、1位づくり戦略コンサルタントとして1000社を超える支援を行ってきた講師が、強いモノづくり企業の作り方についてわかりやすく事例を交えてお伝えします。

今こそ、「攻める町工場」に変革するための第一歩を踏み出しましょう！

内容

- ◆そのやり方ではいくら頑張っても業績は良くならない
- ◆たった3%の値引きで会社が大赤字になる理由
- ◆今だからこそ中小企業に必要なのは「絞り込みの原理原則」
- ◆自社で1位をつくる営業戦略の原理原則と視点
- ◆中小企業の「お客様づくり」のポイント
- ◆絞り込みのワザを使うと御社の戦略は劇的に変わる！
- ◆自社の強い部分をより強くする戦略が真正銘の弱者の戦略
- ◆事例から学ぶ！小さな町工場の実践事例
  - ・アフターコロナに適応した営業戦略の構築
  - ・オンラインで中小企業が営業する方法とは
  - ・ネットとリアルを融合した中小企業のマーケティング
  - ・経営者や従業員の努力が花咲き、利益として結果が出る方法

<ゲストスピーカー>

神藤織物株式会社 代表取締役 神藤 恭平氏

1位づくり営業戦略を学んで自社の強みを掴み、実践している内容について自らの言葉でお話いただきます。

詳細・お申込はWEBサイトから

サンソウカン



サンソウカンのホームページで

イベントNo. **40201** で検索



【ワークショップ】のご案内 (8/22締切)

小さなものづくり企業の営業戦略実践塾  
—1位づくり戦略で利益性を高めよう！—

2023年9月5日(火)～2024年2月28日(水)  
※全5回



お電話・メールでのお申込はできません。お申込はホームページからお願いいたします。（要ユーザー登録 ※ユーザー登録は無料です）  
●お問合せ ●大阪産業創造館イベント・セミナー事務局  
〒541-0053 大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館13 階 TEL:06-6264-9911 FAX:06-6264-9899 E-MAIL:lope@sansokan.jp 月～金 10:00～17:30 (祝日除く)  
交通機関：Osaka Metro「堺筋本町駅」下車 「中央線」1号出口「堺筋線」12号出口各徒歩約5分  
※事前申込締切は開催日前日までとなっております。  
※対象者優先のため、土業・経営コンサルタントなど当館が経営の専門家と認める方からのお申込はお断りする場合がございます。