

【ワークショップ】

小さな町工場の営業戦略実践塾

—1位づくり戦略で利益性を高めよう!—



講師

佐藤 元相 氏 NNA株式会社 代表取締役

申込締切

2023年8月22日(火)

開催日時

第1回：2023年9月5日(火) 14:00-17:00
第2回：2023年10月3日(火) 14:00-17:00
第3回：2023年11月7日(火) 14:00-17:00
第4回：2023年12月5日(火) 14:00-17:00
第5回：2024年2月28日(水) 14:00-17:00

対象

自社の強みを最大限活用した営業方法を学び、
実行し成果を上げることに強い意欲をもっている
中小製造業の経営者・経営幹部

※中小製造業の方を優先します。
※1社につき3名まで受講可。2名以上での参加をオススメします。

「良いものを作っているのに売れない」

日本の町工場は、素晴らしい技術力を持っています。しかし現状は、強みを評価されず、原価高騰の中で激化する価格競争に苦しんでいる企業が少なくありません。

この現状を根本から解決するためには、自社製品に関するどの部分が、他に無い「良いもの」なのか、誰が「良いもの」として高く評価してくれるのかに、まず気が付かなければなりません。

そして、「待ち」の営業姿勢を見直し、見込み客に「攻め」で関係を構築する、下請け体質からの変革が必要です。

本ワークショップでは、

1. 自社独自の強みを見出し価値を高める 2. 下請けでも価格競争に陥らない営業の仕組みをつくる 3. 展示会営業を成功させる3つのポイント という3つのテーマに絞り、技術や製品の価値を高め、価格競争から脱却する営業方法を事例を交えてお伝えします。

ただ講義を聴くだけでなく、参加者同士のディスカッションや講師との面談を行いながら、実際に自社の1位戦略をつくりこんで行動に落とし込み、最終回にて取り組みの成果を発表していただきます！

ぜひ自社独自の答と解決策を本ワークショップで一緒に見つけ、今までの営業を変えていきましょう！

内容

- 第1回 町工場はランチェスター戦略で成功する
- 第2回 強みを最大限に活かす町工場の差別化戦略
- 第3回 小さなサイズを生かし、ニッチな市場を切り開くセールスプロセス
- 第4回 デジタルとアナログの攻めの営業で新規顧客を増やす
- 《個別面談》第4回と第5回の間、各社ごとの面談を実施します
- 第5回 「実践報告会」

受講料

45,000円/社 (消費税込み)
1社分の料金で3名まで参加可能

定員

6社

開催場所

大阪産業創造館5F 研修室E

詳細・お申込はWEBサイトから

サンソウカン

【セミナー】のご案内

サンソウカンのホームページで

イベントNo. **40202** で検索

(7/4開催)

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—



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:ope@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

※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。