

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！—

コロナ下でテレワークやオンライン活用が急速に進み、暮らし方や働き方、学び方、関わり方が大きく変わりつつあります。特にビジネスシーンの変革は、その時計の針を強引に早く進めているように感じます。

危機を乗り越えるためには、**ビジネスモデルの転換**が欠かせません。これからは、「適応力」「デジタル力」「営業力」、この3つを備えた企業だけが生き抜けると考えています。

本ワークショップでは、

1. 中小製造業の経営力を高める基本原則
 2. アフターコロナに適応した営業戦略の構築
 3. ネットとリアルを融合した製造業のマーケティング
- という3つのテーマに取り組みます。

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!!

【カリキュラム】

第1回：2021年8月27日(金) 14:00-17:00
1位づくりの業界・客層戦略

第2回：2021年9月22日(水) 14:00-17:00
当たり前のことが差別化になる商品戦略

第3回：2021年10月20日(水) 14:00-17:00
コロナ時代に勝ち残る非対面型
営業戦略

第4回：2021年11月24日(水) 14:00-17:00
中小製造業のランチェスターWeb戦略

第5回：2022年2月22日(火) 14:00-17:00
「実践報告会」

※第4回と第5回の間に、各社ごとの面談を実施します。

申込締切 2021 **8/13(金)**

受講料 **45,000**円/社（税込）
※要事前お振込

対象 自社の強味を活かした営業を
行いたい中小製造業
※1社につき3名まで受講可。
原則2名以上（うち1名は経営者・経営幹部の方を含む）
で参加ください。

講師 **佐藤 元相** 氏
さとう もとし
NNA株式会社 代表取締役

会場 **大阪産業創造館**
5F 研修室AB 他

定員 **6社**
※中小製造業を優先の上、
先着順で受講企業を決定します。

詳細・お申込みはWEBサイトから

サンソウカン

検索



サンソウカンホームページから
イベントNo. **33374**で 検索

