

新製品を新市場に売り込め！

～少人数でも新規開拓を成功させる「波及営業」～

新しい収益の柱を立てて、会社を成長軌道に乗せたい。
けれども、新製品を開発してもなかなか売れない。
多くの中小製造業が抱えるそんな悩みに「営業」という観点から
戦略を見直してみませんか。

無料
講座

今回のセミナーでは、購買行動に影響を与えるインパクトのある顧客から、新規開拓を推し進めていく「波及営業」。そのノウハウを一挙にご紹介します。

▶▶▶ 主な内容（予定）：

なかなか売れなかった新製品の販路をいかに開拓したか、実際の事例に基づきながら効果的な営業ノウハウをご紹介します。

例)

受託開発の事業モデルに限界を感じて、新商品を開発販売。なかなか売れなかった商品が、波及営業によって一気に開花！売り上げは3年間で3倍に！

▶▶▶ 講師：

有限会社日本アイ・オー・シー
代表取締役 営業戦略設計師
藤富 雅則 氏

NTT、日立製作所、明星食品、中外製薬、大戸屋、第一興商（ビックエコー本部）フォーシーズ（ピザーラ本部）、野村不動産、ホテルニューグランドなど、どの業界においても、中小零細企業において「バリューの高い企業」の受注を成功させる。

セミナーや講演では、豊富な事例をもとに、再現性の高い新市場開拓の手法を惜しげもなく公開し、実戦に使えるコンテンツが得られると参加者からの高い満足度を得ている。

▶▶▶ 日時：平成29年 2月 17日（金）14時00分～17時00分（受付開始13時30分～）

▶▶▶ 定員：先着80名

▶▶▶ 参加費：無料

▶▶▶ 会場：東京都城南地域中小企業振興センター（大田区産業プラザPiO）2階 東京都研修室
東京都大田区南蒲田1-20-20 ※裏面の地図をご参照ください。