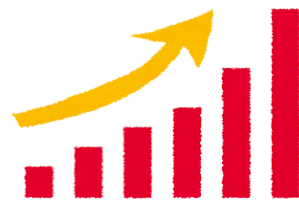


自社の業績がぐんぐんUP！

「売れる強み」を

ラクして見つける方法



11/16

(金)

14:00～16:00

参加無料

業績アップを目指す中小企業にとって、自社の高い技術や優れた製品をお客様に伝えるために自社や製品の「強み」を把握しておくことは非常に重要です。

このセミナーでは既存顧客へたった一つの質問をし、その回答から見えてくる自社の強みを確実に伝える方法について、事例を交えながらご紹介します。

■主な内容（予定）

- ・たった1つの質問をするだけで業績が上がる3つの理由
- ・本当の強みがわかるたった1つの質問とは？
- ・たった1つの質問をする際、注意すべき3つの聞き方
- ・間違った強みを打ち出さない為の3つの選び方
- ・強みがしっかり伝わる3つの表現方法

※BtoB・BtoC、業種問わず使えるノウハウをご紹介します

■講師 岡本 達彦氏

（株式会社アカウント・プランニング代表取締役 販促コンサルタント）



■当セミナーの特徴

①とにかく簡単！

やる事はお客様にたった1つの質問をして打ち出すだけ。
とにかく簡単だから誰でも出来る！

②お金がかからない！

何か新しいツールを導入するのではなく、打ち出す内容を変えるだけなので、お金をかけずにすぐ出来る！

③様々なツールに活かせる！

チラシ・ホームページ・ブログ・SNS・提案書など、あらゆる販促ツールに活かせる！

■講師経歴

広告会社時代に100億円を超える販促展開を見てきて培った成功体験をベースに、マーケティングの勉強をしなくても、お客様に聞くだけで売れる広告が作れるという独自の広告作成手法を生み出す。お金をかけず誰でも簡単に出来て即効性がある内容から、全国各地でセミナーやコンサルティングを行っている。

著書にアマゾンランキング『マーケティング・セールス部門第1位』を獲得した業績アップのベストセラー『お客様に聞くだけで「売れない」が「売れる」に変わるたった1つの質問』（ダイヤモンド社）などがある。

◆開催日時 平成30年11月16日(金)

14時～16時（開場13時30分）

◆場所 タワーホール船堀

2Fバンケットルーム・蓬萊

お問い合わせ先：

（公財）東京都中小企業振興公社 城東支社 Tel：03-5680-4631



公益財団
法人

東京都中小企業振興公社



受講対象

都内中小企業の経営者、
あるいは営業担当者

参加費

無料

募集定員

70名（先着順）

申込方法

公社ホームページ
(<http://www.tokyo-kosha.or.jp>)
またはFAXよりお申し込みく
ださい

お申込・
お問合せ

公益財団法人
東京都中小企業振興公社
城東支社 産業セミナー担当
TEL 03-5680-4631

受講票

受講票の発行は致しません
セミナー当日に会場に直接
お越しください

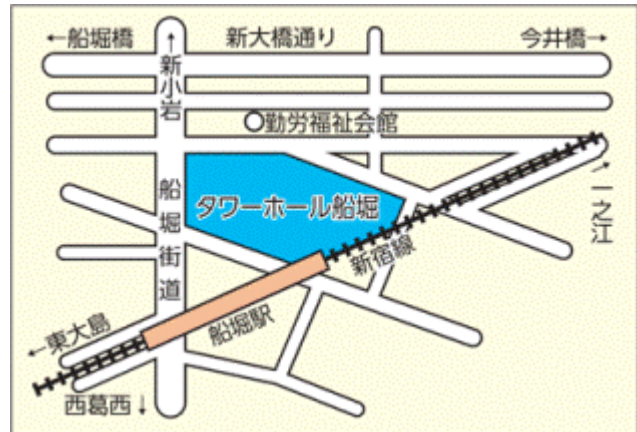
開催場所

タワーホール船堀
2Fバンケットルーム・蓬莱

会場
アクセス

東京都江戸川区船堀4-1-1
(都営新宿線 船堀駅すぐ)
会場へは公共交通機関をご利用ください。

会場案内図



FAX: 03-5680-0710

番号はお間違いのないようご注意ください

(フリガナ) 企業名			
会社所在地	〒 -		
電話番号		FAX 番号	
E-mail			
業種	製造業 ・ 卸売業 ・ 小売業 ・ サービス業 ・ その他 ()		
(フリガナ) 受講者名		役職	
今回のセミナーを 何でお知りにな りましたか？ (複数回答可)	① 公社からのFAX ② メールマガジン (送付元:) ③ 公社ホームページ ④ 公社外ホームページ (発信元:) ⑤ 公社内セミナー ⑥ J-Net ⑦ 講師からの紹介 ⑧ 配架チラシ (場所:) ⑨ その他 ()		