

～営業の専門家に学ぶ～



# 「販路拡大・自社製品PR手法」

## セミナーのご案内

**参加  
無料**

**日時**

2015. 3. 12 (木)

14:00～16:00

**会場**

「高知ちばさんセンター」  
(高知市布師田3992番地2)

『いかにして販路拡大を行い、地産外商を推進するか！？』に腐心されている製造業「ものづくり企業」の皆様向けに多くの中小企業に販路拡大手法をアドバイスしている営業の専門家を講師に招き、ご自身のコンサルティング実績を元に、地産外商に向けた販路拡大のやり方・ポイントについてアドバイスを頂きます。

### ▶ プログラム ◀

1. 金属加工業のPR事例紹介  
**自社の強み**を見出し、どう伝えるか！？
2. 部材工場のPR事例紹介  
**500件のFAX**で出来る販路拡大！？
3. 印刷業のPR事例紹介  
**元請け企業の発注を増やす**作戦とは！？
4. 低コストで揃う！製造業に不可欠な武器  
PR力を**短期間**に引き上げる**営業ツール**
5. マッチングイベントに不可欠なプレゼンカ  
まず自己分析し、**対話力の弱点**を補う

### ▶ 講師 ◀

**営業設計コンサルタント 山田 英司 氏**

数々の営業現場を経験。広告業や人事コンサルティング業を経て独立後営業スタイル診断を開発。個々の「強み」を活かした作戦を立案。机上論で無い実践型のアドバイスを展開。富山のアルミ部材下請け町工場に新設営業部を創り半年で売上倍増を果たし、同内容を書籍で実話紹介(こうして会社は儲かった！～180日間売上拡大日記～フォレスト出版)する。大阪の計測器メーカーでは、展示会+「印刷物の武器化(営業ツール制作)」による作戦を実施。2年間で320%の業績拡大を実現。個人事業主の販路拡大指導、大手企業の営業マンへのコミュニケーション指導まで具体的に丁寧なアドバイスが大好評。



＜お問合せ＞ 高知県産業振興センター (ものづくり地産地消・外商センター 担当 川崎)  
〒781-5101 高知市布師田3992番2 電話:088-845-7110

### ◆セミナーお申込み欄◆

#### セミナー事務局宛

※FAXにてお申し込みできます。下記にご記入のうえ、このままご返信ください。  
※受講票は発行致しません。悪しからずご了承くださいませ

社名

TEL

FAX

住所 〒

参加者名

役職

※ご記入いただいた情報は、本セミナーの申込ご登録以外には使用致しません。ご不明な点は、上記問い合わせ先までご連絡ください

返信先FAX:088-846-2556