

小さな会社もできる！ 「選ばれる理由づくり」と「お客様へのアプローチ」 実践オンラインセミナー

ウィズコロナ・アフターコロナのなかで、ビジネスを継続するには「自社が選ばれる理由」を明確にしつつ、それを活かした「営業活動手法とその実行」が必要不可欠となっています。本セミナーでは、小さな会社でもすぐに取り組める手法を、わかりやすくお伝えいたします。

■セミナー内容

第1回：「自社が選ばれる理由」

- ・「選ばれる理由の必要性」と「自社が選ばれる理由の明確化」
- ・「選ばれる理由」から、自社のウリを言葉にしよう！

第2回：「営業・PR」「ガントチャート式経営計画」

- ・選ばれる理由を活かした「お客様へアプローチ」
- ・「ポストイットでかんたん見える化」ガントチャート式経営計画

仕事が
楽しくなった!



■講師プロフィール

株式会社ヒトサクラボ

代表取締役

よしだ ひでのり
吉田 英憲 氏



昭和50年生まれ。福岡県出身。九州大学経済学部卒業後、(株)日立製作所に入社。製造業向けITソリューションの営業、市場調査、経営企画業務を経験。大手メーカーへ営業する際、「売るためには経営の理解が必要」と痛感し中小企業診断士の資格を目指す中で「中小企業の経営課題の役に立ちたい」という思いが強まり、32歳で独立。2007年より創業・起業、新規事業の立上げ、企業再生、事業承継など400社以上をコンサルティング。ガントチャート式経営計画では200社以上の支援実績、業績向上に貢献（金属板金加工業の事業再生にて売上2倍以上の成果、3期連続赤字の食品製造業にて単年度大幅黒字を達成など）“絵に描いた餅で終わらせない”セミナー内容と分かりやすさに定評がある。

日時 第1回11月12日(金) 第2回11月26日(金) 両日13:30~15:00

場所 オンライン（Zoomビデオウェビナー）

受講料

無料

申込方法 下記参加申込書に必要事項をご記入の上、E-mailにてお申し込みください。
参加申し込み受理後、11月8日頃に視聴URLをお送りします。
※尚、受講後は、アンケートのご提出が必須になります。

主催 島根県商工会連合会 石見事務所 TEL：0855-22-3590 FAX：0855-22-3534

【参加申込書】島根県商工会連合会石見事務所 行

【申し込みE-mail】context_flow@shoko-shimane.or.jp 【申込締切日】11月4日まで

事業所名		電話：
受講者名	E-mail：	
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 両日とも <input type="checkbox"/> 第1回11月12日のみ <input type="checkbox"/> 第2回11月26日のみ	