

昨対売上 15%UP
集客数 10%UP

御社にもこのような実績が期待できる!!

下請からの脱却を目指し、 新規取引先の増加を実現する 営業戦略と実践セミナー

いつの時代も営業活動は楽な時はありませんが、大きな技術革新、消費者の行動購買の変容で、社会の仕組みも大きく変革しています。それにともない、会社の業務プロセスも大きく変化しています。昨今の営業活動の分野において悩みごとが多く寄せられています。

【受講対象者】 このようなお悩みを抱えていらっしゃる方におすすめです。

- 売上が思うように上らず苦戦している。受注を安定させたい。
- 下請け仕事を脱却して利益率の良い仕事を増やしたいが、取り組んでいる時間がない。
- 営業活動は社長メインで実施しているが優秀な営業マンに任せ経営に集中したい。
- 自社で新規開拓営業を行う部隊をつくりたいが、人員もノウハウもない。
- 自社に営業マンや営業ノウハウがないので、営業をアウトソースしたい。
- 利益率の良い仕事を増やしたいので、営業活動方法を根本から見直したい。
- 今までない取引のない業種から受注を増やしたい。
- 自社の技術や強みを活かし新しい商品・サービスを開発し新規市場開拓したい。
- IT・WEBを駆使した営業DX化の手法を取り入れ、新規のお問合せを増やしたい。

これらの課題を解決!!

新規取引先の増加・利益率の向上を実現し、経営の安定を目指したい方!!

場 所：犬山商工会議所 4階大研修室
受講料：無 料 (3回通しての参加できる方)
日 時：全3回(裏面参照)
定 員：20名

申込は
Googleフォームで
お願いします。



プログラム

第1回 令和6年1月23日(火) 14:00-16:00

新規市場・顧客開拓に必要な5つの戦略と方法。
昨対売上15%達成、昨対集客数10%達成。
新規市場・顧客開拓営業活動事例。

1.現状の課題の整理

第2回 令和6年2月27日(火) 14:00-16:00

1.売り続ける仕組みを作る「ブランディング戦略」
2.新規顧客開拓の成果が向上し売上が拡大する「マーケティング戦略」
3.営業活動のプロセスを作り営業活動を仕組み化する「新規既存営業活動戦略」

第3回 令和6年3月12日(火) 14:00-16:00

4.現場の新規営業活動とIT・WEBを組み合わせた「クロスメディア戦略」
5.御社の魅力や特徴を最大限に発信し認知・集客を強化する「広告・PR強化戦略」

【事業紹介】

新規顧客開拓専門。新規顧客開拓の
営業戦略立案から実行の営業支援。
「新規市場・顧客開拓専門」中小企業・製造業様を中心に
伸べ200社以上で実践された新規顧客開拓の営業戦略
の立案と実行で、下請けの脱却・新規取引先の増加実現
のお手伝いや社内営業体制の構築、実際の商談機会提供まで
営業分野に特化した営業支援会社です。
また、社内営業体制の構築から実際の商談提供まで、
営業分野に特化したサポートを行っております。

○下請けからの脱却を目指し、新規取引先の増加を実現!
https://eigyokatsudo-onayamisodanjo.co.jp/onayami_b/

○(株)営業活動お悩み相談所 情報メディアまとめ
<https://lit.link/eigyokatsudoonayamisodanjo>

