

参加
無料

「商談会をこう生かせ！」

顧客開拓を実現する『課題解決型』 商談必勝法

新規顧客開拓のさらなる向上を図る中小企業向けに、効果的な『商談』に必要な企業分析から提案内容の検討、提案資料作成までを学ぶことができるセミナーを開催します。

本セミナーでは、受講することにより自社のターゲットを明確にし、商談を成功に導く提案検討と資料作成まで到達することを目的とします。

講師：栗田 一人 氏

[Life x fun project 代表 / 中小企業診断士]

東京工業大学大学院修了。三菱重工業株式会社にて、製造業の根幹を支える、工作機械の開発・設計、生産技術（加工、組立）に18年間従事し、お客様の「ものづくり」を支援してまいりました。独立後は中小企業診断士として、中小企業の新規事業開発、販路開拓の支援をしております。それぞれの企業が培われた強み、独自性を活かした取り組みを心がけています。



こんな方におすすめ!

- ◆ 話が一方的で続かない…
- ◆ 単価の比較だけで疲れてしまう…
- ◆ アピールしてもいまいち反応が鈍い…

日時

令和6年（2024年）**6月28日** **金** 15:00～16:30

会場

コラボしが21 3階 中会議室1（大津市打出浜2-1）

テーマ

「商談会をこう生かせ！」-顧客開拓を実現する課題解決型商談必勝法-

対象

滋賀県内の中小企業者

※今後商談会等への参加を予定する方

定員

30名（先着順）

主催

（公財）滋賀県産業支援プラザ

共催

（株）日本政策金融公庫 大津支店

詳細・
お申込み

下記サイトから詳細確認・お申込みください
<https://www.shigaplaza.or.jp/news/event-hanro-240628/>



私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています