

わかりやすく実践的な

販路開拓の進め方

今まで通りの販売方法では売上が伸び悩んだり、減少する厳しい時代。新たな販路を開拓し売上拡大を図ることが必要です。この研修では、実践的な経営戦略やマーケティングミックスの基本について学び、売上アップの手法をわかりやすく解説いたします。

平成 26 年

10月28日(火)

時間 18:30～20:30

11月4日(火)

※いずれも同じ時間で4日間の受講です

11月11日(火)

定員 20名 先着順 ※定員になり次第
締切ります

11月18日(火)

会場 江田島市商工会 本所

参加費
無料

カリキュラム

開催日	時間	内容	講師
10月28日(火)	18:30～19:30	販路開拓の基本とマーケティング 受講者自己紹介と講師の営業経験をお伝えします (売れない営業マンからトップセールスへ)	・独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中国支部 チーフアドバイザー ・松浦中小企業診断士 事務所 代表 松浦 由浩 氏 (中小企業診断士 一級販売士)
	19:30～20:30	販路開拓のための経営戦略とマーケティングミックスについての基本を学びます	
11月4日(火)	18:30～19:30	本当のお客様と最適な流通経路 販路開拓のためのマーケティングミックスの整理	
	19:30～20:30	最終消費者と様々な流通経路の特徴について学びます	
11月11日(火)	18:30～19:30	営業ツールとアピールできる売場作り 最適な営業ツールの作り方について学びます	
	19:30～20:30	催事販売の売場作りの基本について学びます	
11月18日(火)	18:30～19:30	顧客対応の基本と提案営業 接客対応やその後の提案営業のための準備の方法について学びます	
	19:30～20:30	全体を通してのまとめをします	

受講対象者 販路開拓に意欲のある会員、首都圏など大消費地のバイヤーとの取引を希望する会員

申込方法 裏面申込書を記入の上、商工会へFAX又は電話でお申し込みください。

申込期限 平成26年10月15日(水)

販路開拓研修会 受講申込書

平成 26 年 月 日

江田島市商工会 行

F A X 0823-42-2853

T E L 0823-42-0168

以下の必要事項を記入の上、FAX または電話でお申し込みください。

事業所名	
住所	
電話番号	
担当者名	
参加者ご記入欄	
役職	参加者名

※ご記入いただいた情報は、本研修会に関連する事務連絡並びに本会からの各種情報提供にのみ使用させていただきます。

お問い合わせ先



江田島市商工会

江田島市江田島町小用2-17-1

T E L 0823-42-0168

F A X 0823-42-2853

E-mail etajima@hint.or.jp

【 申込期限 平成 26 年 10 月 15 日(水)まで 】