

中小企業の営業担当責任者・担当者対象

# 売上アップの道筋を可視化 営業戦略の策定ノウハウ

**講師** (公財) 新潟市産業振興財団



統括プロジェクトマネージャー 百合岡 雅博

令和2年 1月 21日 (火)  
午後 3:00～午後 5:00

受講料:500円 定員:20名

会場 IPCビジネススクエア

新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT 21 12F

**百合岡 雅博** (公財) 新潟市産業振興財団 統括プロジェクトマネージャー

神戸商科大学大学院 経営学研究科修了 (MBA) 新潟大学大学院 技術経営研究科修了 (MOT)

新潟大学大学院 自然科学研究科 在学中

トーマツコンサルティング株式会社に入社後、コンサルティング会社、建設業、IT業界などを経て、2010年より現職。上場・中堅・中小企業、個人事業主に、マーケティングや営業改革、戦略立案、IT戦略企画などのコンサルティングを行ってきました。

## 主な内容

- 中小企業の営業課題と対応方法の実際
- 営業戦略は、製品・顧客の両方から策定
- 戦略を実行できる会社とできない会社の違い

- 人口減少はじめ、低成長・マイナス成長が続くなか、IoTやRPAなど生産性を向上する新しい技術も多数出てきて、ビジネスのあり方がおおきく変化しています。
- ささまざまな変化があるなかでも、営業については人と人とのつながりが重要となってきます。このため、営業に関する課題は属人的になることも多く、有効な営業戦略が策定できないという課題も見られます。
- 本セミナーでは、営業に焦点をあてた戦略策定の視点や考え方、オリジナルの策定シートを用いた戦略を可視化するノウハウを紹介します。

お申込み・お問合せ:

(公財)新潟市産業振興財団(通称:新潟IPC財団) ビジネス支援センター

〒951-8061 新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT21 12階

TEL:025(226)0550

FAX:025(226)0555

info@niigata-ipc.or.jp



# 会場アクセス



**IPCビジネススクエア**（新潟IPC財団 ビジネス支援センター隣り）

※専用駐車場はありません。公共交通機関もしくは周辺駐車場をご利用ください。また、駐車料金の減免はできません。

## 定員・受講料

□定員：先着20名

□受講料：500円

FAXでお申込みの場合は、下記をご記入のうえご送信ください。

**FAX 025(226)0555**

ホームページ(<https://niigata-ipc.or.jp/>)からのお申込みが便利です【24時間受付】

テーマ **売上アップの道筋を可視化 営業戦略の策定ノウハウ**

日時 **令和2年1月21日(火) 15:00~17:00**

申込者氏名

フリガナ

会社名

フリガナ

電話

( ) -

FAX

( ) -

E-mail

注意事項

主催：(公財)新潟市産業振興財団

- ・ 記入いただいた氏名、会社名等の個人情報は、主催者及び講師が次の目的で利用します。利用目的：受講確認、受講者への連絡、今後の事業内容のご案内
- ・ 強引な営業行為、政治・宗教ほか各種勧誘行為などは一切禁止します。上記を行った場合は退場していただくとともに、今後の参加をお断りいたします。
- ・ セミナーやイベントを介して通じたビジネスパートナーとの間で生じたトラブルについては責任を負いかねます。名刺交換などの交流は各自の責任において行ってください。