

マーケティングの基礎が身につく!

売れる商品開発と

魅せる販売戦略

消費者に選ばれて売れる商品を開発するためには消費者目線でのマーケティングと、一過性の売上で終わらないための仕掛けが必要です。また開発した商品の販売機会を営業力不足で逃してしまうことも避けなければなりません。商品開発と販売戦略が両立してこそ、最大の目的である事業収益の確保は可能になります。そこで本セミナーでは商品開発におけるマーケティングの活用法と、自社の強みを最大限に活かすための販売力強化について基礎から解りやすく解説致します。



講座内容

- ① 消費者目線のマーケティング
- ② 自社分析の重要性を理解する
- ③ 一発屋で終わらないために
- ④ ローカルベンチマークの活用
- ⑤ 自社の経営資源を「見える化」
- ⑥ 業務と商流の棚卸をしよう

講師

ビスシア株式会社代表取締役 中小企業診断士

高橋 寛 (たかはしひろし)氏

1998年酒類卸会社入社。既存顧客を中心とした営業活動と新規開拓に従事し新支店の立ち上げを経験。本社営業企画マネジャーとして商品バイヤー、地域の農産物を活用したPB開発に従事。その後組織小売業との取引を担当する広域流通部の部長として全体のマネジメントを担当。2021年にかしま経営コンサルティングを開業、2022年にビスシア株式会社を設立し、中小企業の経営支援を行う。



日時

2024年

10月30日 水 14:00 -16:00

受講無料!

定員

30名(先着順)

場所

姫路商工会議所
(本館6階605会議室)

対象

中小・小規模事業者
(会員・非会員問わず)

申込方法

※インターネットでお申込み
いただくとスムーズです。

① インターネット

HP申込フォームよりお申し込みください。

② FAX・郵送

下記申込書に必要事項をご記入の上、送付ください。

二次元バーコードから
お申込みいただけます。



売上アップのコツを学ぼう!



主催：姫路商工会議所

※災害等により、やむを得ず延期・中止する場合があります。
延期・中止等のご連絡は、原則FAX・メールにて行います。

10/30(水)「売れる商品開発と魅せる販売戦略」受講申込書

送付先FAX. 079-222-6005

事業所名		TEL	
所在地	〒	FAX	
		e-mail	
参加者名	ふりがな	ふりがな	
	参加者①	参加者②	

※ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡、情報提供、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用するほか、講師に提供することがあります。

お問い合わせ

姫路商工会議所

中小企業相談所
企業支援担当

〒670-8505 姫路市下寺町43

TEL.079-223-6557 HP. <https://www.himeji-cci.or.jp/>

姫路商工会議所

検索