

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。そこで本講習会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。



○講師紹介○

たかはし ひろし
高橋 寛 氏
ビズシア株式会社代表取締役
中小企業診断士

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年にビズシア株式会社を設立し、中小企業の経営支援を行う。

講座内容

1. 商品開発3ステップを理解する
2. 自社で環境分析ツールを使いこなす
3. 自社の経営資源を「見える化」する
4. 商品コンセプトの組み立て方を知る
5. 職人気質と顧客志向のマーケティング
6. 事例に学ぶ魅せる販売戦略

日時 2024年9月18日(水)
14:00~16:00

場所 下條村商工会館 2階大研修室
(下伊那郡下條村睦沢 8802-2)

受講料 無料

定員 30名(先着順)
(※定員になり次第、締め切らせていただきます)

【主催】 南信州南部エリア商工会 長野県商工会連合会

【お問い合わせ】 下條村商工会(TEL:27-2226 FAX:27-2934 Mail:info@shimojo-sci.com)

【お申込み方法】 右記 Google フォームよりご回答 <https://x.gd/MGrWZ>
もしくは、下記申込書にて必要事項をご記入いただき、9月9日(月)までに、商工会まで FAX、又は窓口にご持参の上お申込み下さい。

申込先
QRコード



(2024.9.18) 『売れる商品開発と魅せる販売戦略』 受講申込書(9月9日締切)

下條村商工会 行 FAX:0260-27-2934

申込日(2024/ /)

事業所名	TEL		
出席形態	会場	リモート	リモートでご参加の場合、後日 ZOOM の URL をお知らせしますので下の欄 E-mail アドレスをご記入ください。
所在地	E-mail		
受講者氏名	(複数のご参加可能)		