

誰でも取り組める！必ず効果が出る！ 販路開拓のすすめ方

新たな顧客の獲得は、既存顧客の深耕とともに重要なテーマであり、企業各社は、商品・サービスの新たな販売方法や流通チャネルを常に見出していく必要があります。

広島商工会議所では、このたび、コロナ時代の効果的な販路開拓術について専門家から解説いただくとともに、日本最大級の異業種交流展示会「メッセナゴヤ」の活用方法などをご紹介する講座を開催いたします。

業務ご多用中のことと存じますが、ご参加くださいますようお願い申し上げます。

日時	令和4年3月11日(金) 13:30~16:00
場所	広島商工会議所 1階 101号室 (広島市中区基町 5-44)
内容	1. 講話[90分] テーマ:「誰でも取り組める！必ず効果が出る！販路開拓のすすめ方」 講師:(株)流通プランニング研究所 代表取締役 川上 正人 氏 2. 「県内外商談会・展示会と各種販路開拓支援策」[10分] 説明:広島商工会議所 3. 日本最大級異業種交流展示会「メッセナゴヤ2022」について[20分] 説明:名古屋商工会議所 4. 個別相談会[30分]

- ・会場定員数に到達次第、申込受付を終了いたします。お早めにお申し込みください。
- ・お申込みの方には、追って参加票をFAXにてお送りしますので、当日ご持参をお願いいたします。
- ・本所には駐車場・駐輪場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。
- ・新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため、今後の状況によっては開催を延期・中止する場合がございます。
- ・当日は、マスク着用のうえご参加をお願いします。

【本件担当】

広島商工会議所 産業振興課 (近棟、田中)
TEL: 082-222-6651

講師

川上 正人 氏

(株)流通プランニング研究所
代表取締役 中小企業診断士



営業力強化のための取組みを標準化することで効率を高める支援を専門とするエキスパート。

成長する企業の多くは、コロナ禍以前から事業再構築に取り組んでおり、既存の製品や市場において限界を感じる経営者のみなさまが、果敢に事業の再構築にチャレンジされている様子を間近で多くみてきた経験をもつ。この経験で得た知見を活かして、これから新たな事業を展開される方の販路開拓の取組みを支援している。

著書に「誰でも取り組める！必ず効果が出る！販路開拓のすすめ方」がある。

カリキュラム

1. 販路開拓に足りないこと
2. 販路開拓に必要なこと(原理原則)
3. 販路開拓と新規事業の実態
4. 営業力強化の事例
5. 展示会出展に必要なツール
6. 出展後検証の勧め

(参加申込書は、切り離さないでFAXしてください)

[FAX: (082)222-6411]

2022 販路開拓・拡大講座 (3/11) 参加申込書

ふりがな 会社名		TEL	
所在地	〒	FAX	
E-mail	@		
役職名		氏名	

本講座及び個別相談でお聞きになりたいことやご意見等がございましたらご記入ください。