

■■ 明日から使える！具体事例とツール&ノウハウで学ぶ ■■

「売れる仕組みづくり」実践講座

お店や会社の売り上げを向上し、なおかつ安定的に維持させるには、「売れる仕組み」の構築が欠かせません。本講座では、自社の強みを発見し、その強みを最大限に生かした販売戦略を構築するための手順を、具体的な事例や現場で即つかえるツールを用いて、わかりやすく解説します。自社の営業の取り組みのどこが悪いのかが認識でき、「誰に、何を、どのように売るか？」をデザインする能力、つまり「売れる仕組み」が設計できるよう、セミナー講師としても高い人気を誇る佐藤昌弘氏が徹底指導します。ぜひ多数ご参加ください。

1. マーケティングとは何か？

(1)用語の解説と定義～

「マーケティング」を拡大解釈してみると？

2. 「業績を伸ばしたい」からの2つの道

(1)売れない理由を探すか？売れた理由から掘り下げるか？その違いとは？

(2)過去の売れた理由を掘り下げて、営業の突破口を必ず見つける方法。

3. 顧客はなぜあなたの会社を選ぶのか？

(1)どんな会社も必ず独自の強み(USP)を持っている、その見つけ方と手順解説。

4. 顧客を上手に選ぶと業績を上げられる

(1)顧客ターゲットを上手く選んだ成功事例の紹介と解説。

(2)事例解説(ターゲットを分けると、事業が安定する理由の説明)

5. 市場細分化の法則

(1)あなたの会社は、具体的に、どのように顧客ターゲットを絞り込めば良いか？

6. 儲かる顧客は、どう「選ぶ」のか？ この分類で選べば成功する！

(1)自社に合うターゲット分析の方法

7. その他質疑応答

と き

平成25年 **11月21日(木)** 10時～17時

ところ

広島商工会議所 2階 202号会議室
広島市中区基町5-44 ※駐車場・駐輪場はありません。

対象

中堅営業マン・営業部門管理者・経営者など

参加料

会員(広島商工会議所) 15,000円、一般 30,000円

※テキスト代・消費税を含みます。

※1社より3名様以上ご参加の場合、参加料を10%割引いたします。

申込方法

※参加申込書によりFAXまたは郵送にてお申込みください。講座実施日の2週間前より順次受講証と請求書をお送りいたします。ご送付いたします請求書及び振込用紙により、指定期日までに本所あて参加料をお振込みください。※会場定員数に到達次第、申込受付を終了いたします。お早めにお申込みください。

講師

(株)マーケティング・トルネード
代表取締役 **佐藤 昌弘 氏**

◆プロフィール◆京都大学卒業(工学部)。大手都市ガス会社勤務を経て、98年住宅リフォーム会社を創業。人・モノ・金・信用なしの悪条件ながら、創業3年で約3億円の売上に成長させる。その後、2001年コンサルタント会社を設立。心理学等の知識と実践経験で、短期間に営業業績がアップすることから、クライアント企業より「言葉の魔術師」と呼ばれ、週刊ビジネス誌で「日本一高額なコンサルタント」と紹介された。著書に「凡人が最強営業マンになる魔法のセールストーク」他、ビジネス書ベストセラー多数。



■■■■本件に係る連絡先(お申込み先)■■■■

広島商工会議所 人材開発チーム【担当：沼田】

〒730-8510 広島市中区基町5-44

TEL (082) 222-6691 FAX (082) 222-6006

E-mail: hiroshima@hiroshimacci.or.jp

FAX No. (082) 222-6006 広島商工会議所 人材開発チーム 行き

「売れる仕組みづくり」実践講座 参加申込書

会社	名称			
	所在地	〒 -		
	TEL	() -	FAX	() -
	業種			
	備考	会員(広島商工会議所) ・ 一般 (該当を○印で囲んでください)		

氏名	所属部署	役職
参加料(@ _____ 円) × (_____ 名) = (¥ _____ 円)		

※本申込書にご記入いただきました情報は、本事業における本人確認、参加者名簿・参加料請求書・受講証の作成、本所からの各種連絡・情報提供のために使用いたします。