

令和元年度伴走型小規模事業者支援推進事業

小さな会社でも勝てる!

最強の
販路開拓術!参加費
無料

令和元年9月18日(水) 18:00~20:00

三原臨空商工会 2F研修室

最近売り上げが伸び悩んでいる、新規の事業を始めたい、売上を上げるために何から手をつけて良いか分からないという事で悩んでいませんか? 小さな会社でも現状を分析し、戦略を構築すれば必ず突破口は開けます。

本セミナーでは、具体的事例を交えながら、小さな会社でも出来る新規顧客開拓、利益確保に役立つノウハウをお伝えします。

売上・利益の構造を分析して
突破口を見つける。

■カリキュラム

- ①業績を上げるためのたった1つの考え方
- ②売上が上がらない3つの理由
- ③「売上構造分析」で稼ぐ戦略を立てる
- ④物が売れる大原則
- ⑤売れるコンセプト設計術
- ⑥「利益構造分析」で戦略的に価格を設定する
- ⑦バイヤータイプ別攻略法

■講師プロフィール

中尾経営支援事務所株式会社 代表取締役
(中小企業診断士・キャッシュフローコーチ・1級販売士) 中尾 友和 氏

広島県呉市出身、広島県立呉昭和高校卒業、関西大学文学部哲学科卒業、(株)福寿園で12年間、主に量販店向けの営業に携わる。新規取扱店を500店舗以上開拓、3年間で粗利額4倍、赤字部門を黒字転換させることなどを通じて、年間最優秀社員賞を受賞。2016年、経営コンサルタントとして開業。支援先企業では右肩下がりだった業績がV字回復、3カ月で新規取引先71社開拓、商品拡販キャンペーン売上高前年比576%達成など、新進気鋭のコンサルタントとして注目を集める。



■参加申込書 (必要事項をご記入の上、FAX(0848-86-3130)にてお申込みください)

お名前		ご住所	
お電話番号		e-mail または FAX	

お預かりした個人情報は、本セミナー以外のご使用はいたしません。