

製造業や建設業の 下請け業者のための 販路開拓セミナー

こんなお悩みの方ご参加ください



何からすれば

新規取引先が増えていない
どうしたらいいのかわからない。



物価高騰による経費増加の中
売値が変わらず苦しい。



価格交渉

取引先へ価格交渉できずに困って
いる。



元請け先が人工代等の
工賃を引き上げてくれない。

日程

成功事例から
経営のヒントを学べる

1日 11/13(水)
18:00 ~ 21:00

ワークを通じた
販促スキルを習得できる

2日 11/25(月)
18:00 ~ 21:00

講師との対話で
気づきを得る

個別相談会 11/29(金)
10:00 ~ 17:00

会場

磐田市商工会 2 階会議室
(磐田市弥藤太島 515-1)

対象者

上記のお悩み等をお持ちの
製造業や建設業の下請け業者の方
詳しくは裏面をご覧ください

申込

申込フォーム（裏面参照）にて申し込みください。
申し込み先：磐田市商工会 担当：高橋 TEL：0538-36-9600 Email：info@sci-iwata.or.jp

講師

藤本 隆幸氏 株式会社ファースト・イニシアチブ代表取締役

中小企業診断士を平成 27 年 4 月に取得。平成 29 年 4 月に開業し、中小企業を中心とした経営支援業務を行っている。20 年にわたり勤務してきた茨城商工会連合会、笠間市商工会における支援実績と経験に加えて、茨城県内外の商工団体におけるネットワークを有している。



販路開拓セミナー カリキュラム

お気軽に
ご参加ください

日程	内容
【1日目】 11/13 (水) 18:00 ~ 21:00	<u>BtoB マーケティングの基本知識</u> BtoB 企業のマーケティングとは何かを理解する。 <u>成功事例の共有</u> 事例企業の具体的な課題とそれに対する解決方法を学ぶ。 <u>ターゲット設定の意味と重要性の理解</u> ターゲット設定の重要性、ターゲット設定による効果的な販売戦略について学ぶ。 <u>価格設定/価格交渉の基本</u> 新規顧客との商談時の価格設定方法のポイント、それに付随する価格転嫁、値上げ交渉のポイントを学ぶ。 <u>自社分析とターゲット企業設定のフレームワーク①</u> 自社の商品・サービスの強みを理解して、ターゲットを明確にする。
【2日目】 11/25 (月) 18:00 ~ 21:00	<u>自社分析とターゲット企業設定のフレームワーク②</u> 自社の商品・サービスの強みを理解して、ターゲットを明確にする。 <u>意見交換</u> 自身で作成したワークを基に、参加者同士で意見交換する。 <u>総括</u> 2日間のセミナーのまとめに入る。
【個別相談会】 11/29 (金) 10:00 ~ 17:00	【個別相談会】 ※セミナー参加者の希望する方のみ セミナーで作成したワークシートを基に講師・経営指導員・事業者が対話しながら、新規顧客獲得のための課題を整理する (1 枠 1 時間を予定していますが、申し込み状況によって変動する場合があります)

マンツーマンで
相談にのります



お申し込みは【申込フォーム】にて承ります

右記の QR コード又は下記の URL よりお申込みください。

【申込フォーム URL】 <https://forms.office.com/r/3sMTjDVTE3>

申込期日：10月31日(木)

【伴走型小規模事業者支援事業】
販路開拓セミナー 参加申込フォーム



各種経営相談は、お近くの商工会本所・支所へお願いします。

【本所】磐田市商工会 0538-36-9600 磐田市弥藤太島 515-1

【支所】福田支所 Tel 0538-58-0101 竜洋支所 Tel 0538-66-2524 豊田支所 Tel 0538-36-0121 豊岡支所 Tel 0539-62-2266