

「販売の成果を上げている会社」は、 どんな販促をしているのか。

広告とPRの区別ができていますか？
ターゲットを明確にした販促を行っていますか？
業種形態が崩壊している中、まだ既存の販路で商売をしますか？

誰に、どこに、どのように、このセミナーで皆様に知っていただきたい重要なポイントです。この重要ポイントをPR・差別化・連携の手法にて取組む会社が販売の成果を上げているのです。わかりやすい販促事例を活用したセミナーと評判の高いビジネスコンサルタントの中村伸一氏が講師をつとめます。

セミナー内容▶▶▶

- **PR戦略** 広告とPRの違いを理解し活用する事が効果的な販促に結びつきます。
- **差別化戦略** ターゲットを明確にし効果の上がる販促ツールを活用することが御社の販売業績を伸ばす秘訣になります。
- **事業連携戦略** つながる、共有する、組み合わせる。これがこれからのビジネス戦略。フェイスブックもそのツールの一つです。

このような
事業者にも
おすすめです

- 広告とPRを区別できずに無駄な販促活動を行っている事業者
- 新たな販路を模索している事業者
- ターゲットを定めた販促を行うために利用媒体を探している事業者
- マーケティングを学びたい営業マン
- リテールサポート(販売店支援)に携わっている営業マン
- 現在、起業準備をしている人、起業後なかなかお客様が開拓できない人
- 有資格者、コンサルタントで顧客開拓に苦勞している先生方



講師 中村伸一氏

やまぐち総合研究所有限会社
取締役所長

- ランチェスター経営公認戦略社長塾塾長
- 日本消費者行動研究会学術員
- 山口大学経済学部

新事業創造論 非常勤講師

中国松下システム株式会社の販売会社で8年間、リテールサポートに従事する。ITベンチャー企業の経営を経て、やまぐち総合研究所有限会社を設立。一貫して営業に携わる中、独自のPR手法を確立し、販売開拓や企業提携などで多く実績を生み出している。

■日時 平成23年8月5日(金) 18:30~20:30

■場所 岩国商工会議所4Fホール

■受講料 無料

■申込先 岩国商工会議所指導課

TEL0827-21-4201 / fax0827-21-4646

E-mail: seminar@icci.or.jp

※8月1日(月)までにお電話又はfax・eメールにてお申し込みください。

■主催 岩国商工会議所・岩国西商工会・やましろ商工会

※FAXでお申込みの際は、切り取らずに送信してください。

岩国商工会議所指導課 宛
FAX 0827-21-4646

8 / 5 経営革新セミナー参加申込書

事業所名	TEL
参加者氏名	FAX

※この申込書に基づく情報は、今回のセミナーについてのみ利用させていただきます。