

マーケティングセミナー *Business to Business* 編

強い営業力は強みの再発見から

競争力を高める自社の強みを探せ!

売上を高めるためには、自社や自社の製品の強みを棚卸しすることが欠かせません。

「うちにはそんな強みはないからね」と言う経営者や営業マンはとて多いのですが、それでは何も変わりません。なぜお客さまはあなたの会社と取引してくれているか?

そこから一緒に考え、自社の強みを深掘りしていきましょう。

セミナー内容

- ① 営業戦略は強みの列挙から始まる
- ② お客さまの困りごとを自社の強みで解決するのだ!
- ③ 自社の強みとは?
- ④ “強み探し”作業

とうじょう ゆういち
東條 裕一 氏
株式会社 エググス・コンサルティング 代表取締役

講師プロフィール

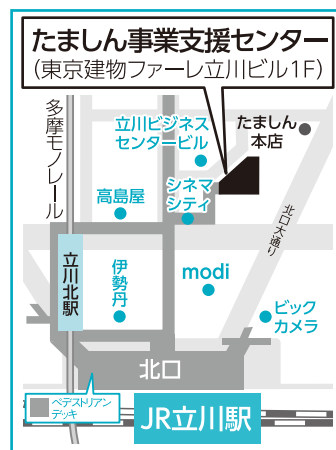
1963年生まれ。明治学院大学経済学部卒業後、損害保険会社を経て2003年中小企業診断士として独立し、07年(株)エググス・コンサルティング設立。損保代理業に対する営業企画、販売支援を行ってきた経験を生かし、売れる仕組みを構築するコンサルティング及び新たな仕組みの提案を得意としている。中小企業大学校講師や東京リーガルマインド講師など企業研修・セミナー多数実施。

開催日時 平成24年**4月25日(水)**午後**3時**～午後**6時**

会場 たましん事業支援センター(たましんWinセンター)
(立川市曙町2-8-18 東京建物ファール立川ビル1F)

参加費 BOB会員・創業会員・非会員ともに無料

定員 20人 ※定員になり次第締め切らせていただきます。



※駐車場の用意はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

電話・FAX番号が変わりました。ご注意ください!

お問合せ・お申込み

下記の申込書に必要事項をご記入のうえ、事務局まで FAX にてお申込みください。
ホームページからもお申込みいただけます! <http://www.bob-net.jp>

たましん法人総合サービスBOB事務局 TEL:042-389-1132
運営:株式会社多摩情報メディア FAX:042-389-1138

貴社名							【 ☐ BOB 会員/ ☐ 創業会員/ ☐ 非会員】 ☒ (チェック)を付けてください		
お取引店舗名	多摩信用金庫						店		
住所	〒								
TEL							役職・ご担当者名		
参加者	氏名	役職	年齢	氏名	役職	年齢			
			才			才			
			才			才			

※記入欄が足りない場合は、本紙をコピーしてお使いください。

※ご記入いただいた個人情報は、多摩信用金庫の業務及びサービスに対して使用し、それ以外の目的で使用することはありません。

マーケティングセミナーBtoB編/競争力を高める自社の強みを探せ!