

# 中小製造業がWithコロナで成果を出すための 「新規顧客開拓実践ノウハウ」

**日時** 令和3年1月29日(金) 13時30分～16時30分

**場所** 諏訪市文化センター

**講師** 中小企業診断士 川崎悟先生

## 【セミナー内容】

新型コロナウイルス感染症拡大の影響による損失を取り戻すべく新規顧客開拓に取り組もうという小規模・中小製造業の皆さまから、何から始めてどのように取り組んで行けばよいかわからないとの声が多く聞かれます。

そこで本セミナーでは、Withコロナの環境でも実施できる新規顧客開拓手法のそれぞれポイント、新規顧客開拓で成果を出すための考え方、フォロー営業のポイントなど明日から実践できるノウハウをお伝えさせていただきます。

## 【カリキュラム】

1. 小規模・中小製造業の営業活動の様々な課題
2. 新規顧客開拓の考え方と流れ
3. 様々な新規顧客開拓の種類（テレアポ・展示会・商談会など）
4. 成果を引き上げる為のフォロー営業

※内容は一部変更になる場合がございます

主催 岡谷商工会議所 諏訪商工会議所 下諏訪商工会議所 茅野商工会議所

共催 富士見町商工会 原村商工会

後援 ものづくり支援センターしもすわ 茅野・産業振興プラザ 岡谷市金属工業連合会  
諏訪圏ものづくり推進機構

【講師略歴】 合同会社セールス・トータルサポーターズ 代表 中小企業診断士

神奈川県横浜市出身。東京電機大学大学院 機械システム工学科修了。上場企業のエンジニアから中小企業（水処理機器の商社）の営業マンに転身。「顧客ゼロ・ノウハウゼロ」から新規顧客開拓により売上高3億2000万円（営業所全体の売上高の約70%）を獲得しトップ営業マンなった実績を持つ。現在は、経営コンサルタントとして大田区の中小製造業を中心とした営業支援、新規開拓コンサルティングなどを行っている。東京商工会議所 地域連携型商談会チーフコーディネーター。



## 【専門分野】

営業支援（新規開拓支援、売上向上、営業マン育成など）

ものづくり支援（補助金関連（ものづくり補助金 採択率100%）、5S、改善活動、生産性向上）

●お問い合わせ・お申込み先 岡谷商工会議所 電話0266-23-2345 土屋

## 「新規顧客開拓実践ノウハウ」セミナー 参加申込書

会社名	参加者名	電話番号

このままFAXで0266-22-9056までお申し込みください（担当 土屋）