

(元腕利きバイヤーが語る)

受講無料

# 何とか顧客を捉えたい 新規事業の拡販実践的アプローチ

第2弾!!

自社製品の販路開拓セミナー② 新規事業 BtoB編

こんな課題感を持つ経営者、又は法人営業担当者へ  
～受講対象者～

- ◆ 今まで所属業界のサプライチェーン内のみで収益を上げてきた。
- ◆ 漸く新規事業を立ち上げたので新規顧客にも周知したいけど…
- ◆ モノづくりの社内リソースから営業要員を育ててみたいが…
- ◆ 販路開拓を進めたいが何から始めればよいか分からない…

## 得られる知見

- ◆ 自社製品・サービスの魅力の伝え方
- ◆ 販路開拓の手順・方法
- ◆ 効果的な人的営業のスキル
- ◆ 営業ストーリーの作成方法



## 開講日程等

- 【開催日時】 令和6年9月20日(金) 14:00 ~ 16:30  
【会場】 ものづくり創造拠点SENTAN 3Fセミナールーム  
【業種】 豊田市内の製造業・建設業・運送業など  
(市外企業から受講希望の場合は、お問い合わせください)

## 開講予告 日程

第1弾のセミナーはご好評のうちに終了いたしました。

- ~~第1弾 自社製品の販売強化セミナー① 既存事業 BtoB編 開講予定 7月24日(水)~~  
第3弾 自社製品の販路開拓セミナー③ 新規事業 BtoC編 開講予定 10月4日(金)

第3弾のセミナー内容、申込み方法など詳細については、右記までお問い合わせください。

とよたイノベーションセンター 問合せ先  
TEL: 0565-47-1240  
E-mail: ticinfo@toyota-innov.aichi.jp

主催 豊田商工会議所・豊田高専・豊田市 三者連携機関  
とよたイノベーションセンター

# (元腕利きバイヤーが語る) 何とか顧客を捉えたい 新規事業の拡販実践的アプローチ

## 開催時間と講座内容

講師	内容
三重県よろず支援拠点 販路開拓コーディネーター 豊田商工会議所 専門相談員  中小企業診断士 1級販売士 国際認証MBA 岡田 保久 氏	～新規事業の販路開拓方法を実践的に学ぶ！～  ・販路開拓における3つのチャネル ・販路開拓の手順 ・売れる営業と売れない営業との違い ・効果的な人的営業とは？ ・新規事業を売り込む台本の作成 ・模擬商談による営業カトレーニング ・とある企業の事例から営業戦略を考える ・具体事例の紹介

※講座終了後、必要に応じ販売政策関連の相談を承ります。

申込先

とよたイノベーションセンター

①～③の方法でお申込み下さい。 お問い合わせ TEL:0565-47-1240

①WEBフォームより申込み →

<https://www.toyota-innov.aichi.jp/event20240920form/>

②FAX: 0565-47-1242

③E-mail: [ticinfo@toyota-innov.aichi.jp](mailto:ticinfo@toyota-innov.aichi.jp)

※E-mail本文に下記内容を記載してください



会社名	
所在地	〒
参加者	部署/役職 氏名
連絡先	TEL/FAX
	E-mail

お預かりしたメールアドレスに新たなイベントやお得な最新情報等を送付させていただく場合がございます。

もしメールでの情報配信をご希望でない場合は下のチェックボックスにチェックをお願いします。

メールでの情報配信を希望しない