

経営者・経営幹部のためのB to Bマーケティング ～ 顧客価値に気づいて現場革新&売上アップを実現する!～

講師 中小企業診断士 細谷 宏 氏

セミナーのねらい

「既存客対応ばかりで新規顧客が増やせない」、「営業方針が曖昧で具体的な行動に繋がらない」、「営業会議では有益な議論が成されていない」多くの会社が抱えるこのような課題にも、中身を具体化し、戦略を立てる手順や考え方の基本があります。本セミナーでその基本にもとづくマーケティング戦略を学んで、成長し続ける会社にしていきましょう!

プロフィール

1969年生まれ。株式会社未来会議代表取締役、中小企業診断士、滋賀大学大学院講師、中小機構経営支援アドバイザー。東芝関連企業に就職し、原子力発電所や半導体生産工場のITシステムの開発、大手自動車メーカーの調達システム開発等を手掛ける。社内初の新規事業プロジェクトチームを任せ、開発・推進。退職後はベンチャーキャピタル、ベンチャーの役員などを経験。業務内容は、経営計画、マーケティング、新規事業開発、IT投資計画、産学連携、研究開発、補助金、BCP。情熱とロジックと創造性で、あしたの日本を創造中。



日時	平成28年 11月15日(火) 13:30～16:30
会場	ソフトピアジャパン 中会議室1 (大垣市加賀野4丁目1番地7 センタービル10F)
受講料	会員 5,400円 【一般 16,200円】 (消費税込み)
定員	40名 定員になり次第締切らせていただきます。 お申し込み状況によっては、開催を見送らせていただく場合がございます。
対象	経営者・経営幹部

カリキュラム	
1. 自社の顧客価値は何か (1) 機能・品質・価格だけではなく 購買フェーズ毎の顧客価値 (2) 私たちが高い付加価値を見出せる 顧客は誰か (3) 商品市場マトリクス	3. 営業現場は顧客と自身の「創発」の場 知識の押しつけでは売上は 上がらない
2. マーケティング戦略立案・現場作業の実際 (1) 顧客分析から始めるB to B マーケティング戦略のセオリー (2) 現場作業の実際を事例から 考える	4. 売上アップを可能にする組織のつくり方、人の育て方 “相談される人”づくり

受講申込書		必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りください。					
<input type="checkbox"/> 会員No <input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> パスポート会員		私(申込責任者)は下記「個人情報の取扱に関する重要事項」を私と各参加者が確認し、承諾したうえで申し込みます。 ■申込責任者名 ※受講券は開催日1週間前までに送付させていただきます。					
貴社名							
ご住所	〒 -						
電話	お取引店					店	
セミナー開催日	ご参加者名		ご参加者名		ご参加者名		
11/15	役職*1(在職年数) 年齢*1 (年) 歳	役職*1(在職年数) 年齢*1 (年) 歳	役職*1(在職年数) 年齢*1 (年) 歳	役職*1(在職年数) 年齢*1 (年) 歳	役職*1(在職年数) 年齢*1 (年) 歳		

※1 参加者属性に合わせたセミナーの内容とするために利用いたします。可能な範囲でご記入ください。

<受講料のお支払い方法>

【共立ビジネススクラブ会員様】会費のお支払い指定口座から自動振替いたします。

※お振り込みをご希望の会員様は、右欄に チェックしてください。後日、振込用紙(振込手数料お客様負担)を送付します。
 【一般のお客様】お振り込みでのお支払いになります。後日、振込用紙(振込手数料お客様負担)を送付します。

お振り込みを
希望します。

<キャンセルについて>

キャンセルの場合は、開催の前営業日までにご連絡ください。ご連絡のない場合、また当日キャンセルの場合は、受講料を頂戴いたしますのでご了承ください。

■個人情報の取り扱いに関する重要事項

1. (名称) 株式会社OKB総研 (連絡先) TEL / 0584-74-2193 2. ご記入いただきました個人情報は、株式会社OKB総研の「個人情報保護方針」(<http://www.okb-kri.jp/policy.html>) および「個人情報の取り扱いについて」(<http://www.okb-kri.jp/public.html>) に従い適切に取り扱います。 3. (個人情報の利用目的) セミナーに関する申し込みの受付とその業務の運営管理のために利用いたします。 4. お客様が本申し込みに必要な記載事項の記載を希望しない場合、および本重要事項の内容の全部、または一部を承諾していただけない場合、本申し込みをお断りすることがあります。