

## 中小企業の具体的事例から学ぶ

# 価格競争に勝ち顧客が増える 営業の仕掛けセミナー

価格競争に巻き込まれ、既存客からの売上の低下に苦しむ経営者や営業担当者向けに、**価格競争に勝ち顧客が増える営業の仕掛けのノウハウを解説**します。

本講座では、身近な中小企業が実際に取り組んだ成功事例を聞くことで、受講者は**自社に生かすための気づきを得て、具体的な行動が描ける**ようになります。また、コーチングの手法を活用して既存の枠組みにとらわれない発想を引き出す方法についてもお教えします。

日 時 平成30年 **5** 月 **22** 日(火) 14:30～16:30

会 場 堺商工会議所 2階大会議室 (堺市北区長曾根町 130 番地 23)

定 員 **50** 名 (先着申込順)

内 容

1. 不確実な時代にこそチャンスがある
2. 「去年と違うこと」「競合ができないこと」で勝利する
3. 具体的事例から学び、自社に活かす方法を習得
  - (1) 絶対に新規客が増える提案営業のやり方
  - (2) 競合が多くても勝てる商品の作り方と伝え方
  - (3) 社員を巻き込みながら新規事業を成功させるノウハウ

受 講 料 堺商工会議所会員 ⇒ **無料** 一般 ⇒ **2,160 円(消費税込)**

申 込 方 法 下記のいずれかの方法でお申し込みください。

① 下記申込書に記入して **FAX** で申し込み

② **メールフォーム** から申し込み ⇒ <http://www.sakaicci.or.jp/entry90.html>

お 問 合 せ 堺商工会議所 広報・サービス課 (担当: 松原) TEL 072-258-5502 FAX 072-258-5580

キリトリ

FAX 072-258-5580

## 価格競争に勝ち顧客が増える営業の仕掛けセミナー 受講申込書 (5/22)

事業所名		TEL	
住 所	〒		
Eメール			
参加者名	(役職)		
参加者名	(役職)		
《参加料支払い方法》 堺商工会議所会員以外の方は、受講料 2,160 円を「銀行振込」か、「会議所への持参」か何れかの方法で、 <u>5月14日(月)までにお支払いください</u> 。振込の場合、振込名義の前に「S02」を付けてください。			
《振り込み先》 紀陽銀行 堺支店 (普) 176240 又は 三菱東京 UFJ 銀行 堺支店 (普) 0071217 口座名義 ⇒ いずれも「堺商工会議所 専務理事 野口 徹」			

※ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・事業運営のために使用します。また、当事業で撮影する写真は所報等で掲載する場合があります。