

## 新常態への変化をチャンスに！

# 提案力向上のための個別指導

## ～ものづくりの経験豊富な専門家が個別指導～

取引先の獲得に向けて重要となる技術提案力の強化に加え、新たな販路開拓手法への取組みが求められています。

本事業では、新規取引先獲得に向けた技術提案力及び行動計画を専門家とともに考えることで、技術提案に必要なノウハウを学んでいただきます。

- 対象者 企業間取引（B to B）を主体とした製造業者
- 定数 5社
- 支援回数 1社あたり5回（無料）

（標準的な支援プランは以下のとおり）

	内容
1	現場確認の実施、自社 HP 確認、提案力を向上したい技術の意向確認
2	提案する技術の決定、3C分析による技術PRポイントの整理①
3	3C分析による技術PRポイントの整理②
4	自社技術の特徴、お客様のメリット、競合技術との比較等を記載した提案資料の作成①
5	提案資料の作成②、提案に向けた実践練習

- 専門家 独立行政法人中小企業基盤整備機構 関東本部  
中小企業支援アドバイザー 後藤 淳 氏

【後藤氏 略歴】

音響・映像機器メーカーで、6年間営業を経験したのち20年間商品企画・マーケティング部門に在籍し、プロダクトマネージャーとして国内外の商品企画開発に数多く携わる  
2013年4月から中小企業基盤整備機構の中小企業支援アドバイザーとして中小企業の販路開拓を支援している

- 昨年の利用者の感想
  - 【A社】個別指導を通じて自社HPの問題点に気づき、その後NICOの事業を活用して改善を図っています。
  - 【B社】今回の支援で売り込み先を絞ることの重要性を学び、自社製品の独自性や優位性を明確にできた。  
この手法は他の製品にも展開できるので、非常に良かった。
  - 【C社】営業活動では説明を整理されない状態で行ってきたので支援でその整理方法を教えて頂き良かった。
  - 【D社】専門家の先生から親切丁寧な授業をしていただき大変ありがたかった。内容の濃いレジュメも分かり易く継続して支援を受けたいと思った。
- 申込期限 令和2年8月7日（金）

※個別指導の概要を解説する「技術提案力向上支援セミナー」を同時募集していますのでご参加ください。

生産財マーケティングチーム行き（FAX：025-246-0030）

## 個別指導 申込書

希望される方は、メール添付又はFAXで参加申込書をご提出ください

企業名		電話番号	
住所	〒		
担当者	(役職)	(お名前)	
e-mail			

※ご記入いただいた情報は、個人情報保護方針に基づき適正に取り扱います。個人情報保護方針は当機構のWebサイトをご覧ください

### ➤ 支援条件

- ◇ 個別支援を希望する場合、別途、申請書、決算書類、会社案内等をご提出いただきます
- ◇ 個別支援実施は、提出書類をもとに事前ヒアリングを行い、審査の上決定させていただきます
- ◇ 個別支援は、企業様が主体的に個別支援課題に取り組むこと、パワーポイントが使えることが条件です
- ◇ 個別支援の際には、会場として会議室等をご用意ください

#### 【問い合わせ先】

〒950-0078

新潟市中央区万代島5-1万代島ビル9階

(公財) にいがた産業創造機構

生産財マーケティングチーム

TEL：025-246-0052(直通)

FAX：025-246-0030

e-mail：torihiki@nico.or.jp