

新常態への変化をチャンスに！

# 技術提案力向上支援セミナー

～オンライン時代の受注拡大を目指して～

機械加工品を中心とする生産財の受注拡大に向けて、技術提案力を強化するとともに、オンライン商談等を活用した新たな営業方法が求められています。

本セミナーでは、提案力を強化するための手法やポイントの整理方法等、提案内容の伝え方、新常態における販路開拓手法についても解説しますのでふるってご応募ください。

- 日時 令和2年7月27日(月) 13:30～16:30
- 会場 NICO プラザ会議室(新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル11階)
- 定員 50名(先着順/参加無料)
- 申込期限 令和2年7月20日(月)

## ■第1部 『技術提案力の強化について』(13:30～15:00)

内容 技術提案力強化のポイントや取り組むべき対策、オンライン商談にも活かせる提案内容の整理の仕方、提案内容の伝え方等について解説します。

講師 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

## ■第2部 『ジェグテックの活用について』(15:15～16:15)

内容 ジェグテックの基本サービスやコンテンツを説明し、WEB マatchingサイトの利用法について解説します。(※ジェグテックは、中小機構が運営するWEB上のMatchingサイト)

講師 独立行政法人中小機構基盤整備機構 関東本部 連携支援課 課長 林 崇郎 氏

## ■第3部 『NICO 生産財マーケティングチームの支援メニューの紹介について』(16:30 まで)

内容 技術提案力向上の希望者向けに、セミナー講師の後藤氏を派遣する個別支援(専門家派遣)制度を、新しい営業スタイルの希望者向けに、営業体制を再構築する制度等、新常態に向けた新しい支援メニューをご紹介します。

※後藤氏が行う「提案力向上のための個別指導」を同時募集していますので、是非ご利用ください。

生産財マーケティングチーム行き（FAX：025-246-0030）

## セミナー 参加申込書

参加を希望される方は、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	〒		
参加者(1)	(役職)	(お名前)	
e-mail			
参加者(2)	(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

※コロナウイルス感染症対策のため、会場でのマスク着用、アルコール消毒、検温にご協力ください。

※発熱（37.5 度以上）や風邪などの症状、体調に不安がある場合は、来場をお控えください。

※セミナー当日は体温測定を行い、発熱がある場合は聴講等を認めませんのであらかじめご了承ください。



### ●バス

JR 新潟駅万代口バスターミナル 3 番線  
新潟交通 佐渡汽船線「朱鷺メッセ」下車

### ●最寄高速 IC

北陸・日本海東北道「新潟亀田 IC」  
磐越道「新潟中央 IC」

### 【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