

新常態への変化をチャンスに！

営業力強化支援セミナー

～提案力を高め、販路拡大を目指す～

生産財を中心とする BtoB 商材の販売拡大においては、競合他社の中から選ばれるために、自社の技術力を顧客への課題解決策として適切に提案する力が必要です。また WEB を活用したオンライン営業ができれば、コロナ禍であっても新たな受注を獲得することも可能です。

本セミナーは、競合の中から勝ち抜くための技術提案力とオンライン営業力を身に付けていただくことを目的としたキックオフセミナーとなっております。自社の売上向上を目指し、ふるってご応募ください。

➤ 日時 令和3年6月18日（金）13:30～17:00

➤ 会場 オンラインセミナー形式にて開催

【サテライト会場】NICOプラザ会議室（新潟市中央区万代島5-1万代島ビル11F）

➤ 定員 50名（先着順／参加無料）

➤ 申込期限 令和3年6月10日（木）

■第1部 『技術提案力の強化について』（13:35～14:45）

内容 営業活動前の「ブラッシュアップ」で、自社技術を起点にして提案力を強化し、販路開拓につなげる方法を解説します。

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アドバイザーとして販路開拓を支援している

■第2部 『新規顧客を獲得するためのWEBマーケティングとは』（14:55～15:55）

内容 製造業における先進的なWEBマーケティングの事例を見ながら、自社HPを中心とするWEB媒体を活用したオンライン営業の手法などを解説します。

講師 株式会社アイサポート 代表取締役社長 木村 譲 氏

【木村氏 略歴】

自社の強みを活かした「ビジネスにつながるホームページ」をモットーに2003年からホームページの戦略立案・構築・販促支援などを行う。現在までに400社以上を新潟県内の中小企業をサポート。なかでも製造業・製造メーカーなどBtoBが得意。

■第3部 『ジグテックの活用について』（16:05～16:45）

内容 ジグテックの基本サービスやコンテンツを中心に、活用のメリットや活用方法、マッチングのコツについてご案内します。（※ジグテックは、中小機構が運営するWEB上のマッチングサイトです）

講師 独立行政法人中小機構基盤整備機構 関東本部 中小企業アドバイザー 川田 哲也 氏

■第4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』（17:00 まで）

内容 技術提案力向上を目的とした、個別支援（専門家派遣）制度をご紹介します。

新常態におけるWEBを活用したオンライン営業力強化を目的とする今後の支援メニューもご紹介します。

＜申込方法＞

スマートフォンの方はこちらから⇒

募集ページ (<https://www.nico.or.jp/sien/seminar/49176/>) の申込フォームからお申込みください。その他、別紙の申込書に必要事項を記入の上、メールにてお申込みいただくことも可能です。

