

技術提案力向上セミナー

～提案力を磨いて新たな一歩を踏み出す～

2023 **7 / 5** (水)

時間 13:30～15:00

会場 NICO テクノプラザ 2F会議室
(長岡市新産4-1-9)

 オンライン有

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分かりやすく伝える力(=技術提案力)が必要です。

本セミナーでは、技術提案力向上に必要なポイントを解説するとともに、成果を上げた企業の事例を紹介します。

自社の営業方針を見直したい、プレゼン能力を向上させたい、販路拡大を目指したい企業の皆様に役立つ情報をお届けします。

技術提案力向上セミナー ～提案力を磨いて新たな一歩を踏み出す～

<講師：(独) 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>

技術提案力強化のために取り組むべきポイントや、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。

[講師略歴]

- ・音響・映像機器メーカーに入社。6年営業を経験したのち、20年商品企画・マーケティング部門に在籍し、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。

事例紹介 ～高付加価値化、直接取引増加に向けて～

<発表者：(株) 笠原成形所 取締役専務 関 正隆 氏>

令和3年度「技術提案力向上支援事業」に参加し、営業活動において成果を上げた企業から、体験談をお話しいたします。

- ・自動車や医療分野で使用される精密プラスチック製品の射出成形を手掛ける。
- ・長年培ってきた高機能プラスチックの成形技術を強みとして、高付加価値化が期待できる医療分野の拡大、1次取引を目指している。

その他 今年度の「技術提案力向上のための個別支援」についてご案内します。

参加無料

申込み **6月30日(金)まで**にお申し込みください(会場のみ定員30名、先着順)

PC、スマートフォンからお申込みいただけます。

<https://forms.gle/xSgBYzdGo54gzhk99>

