

技術提案型企業への変革を目指す

受講無料

技術提案力向上セミナー

BtoB商材の販売拡大には、顧客の課題解決策として自社の技術を分かりやすく伝える力、すなわち技術提案力が必要です。

本セミナーでは、技術提案力向上のポイントと成功した企業の先行事例を紹介します。自社の営業方針を見直し、販路拡大を目指す企業に、役立つ情報を提供します。

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

技術提案力向上のポイントや、提案内容の整理の仕方・提案の伝え方等を解説します。

【講師略歴】

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。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アドバイザーとしてテストマーケティングを支援。ハンズオンでの支援実績は製造業中心に100社以上に及ぶ。本事業においてもこれまで20社以上の技術提案力向上の取組みを指導してきた。

事例紹介 株式会社 米谷製作所
営業部 部長

小林 理 氏

令和4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だきます。

【事業紹介】

トヨタ自動車を筆頭に各社自動車メーカー向けの金型の製造を行っている。設計から製造、及び事後のメンテナンスや改造、試作要求などにも対応している。現在はエンジン用金型製作で培った技術を新技術の『ギガキャスト』に生かし、他の金型メーカーとの協業により車体・足回り部品用の金型に取り組んでいる。

その他

本年度の「技術提案力向上支援事業」についてご案内いたします。

2024 年 7 月 3 日 水
13:30-15:00

お申込みはこちら

<https://forms.gle/iJGHZsziACpgvzse9>



会場 NICOテクノプラザ 2F研修室（長岡市新産4-1-9）
オンライン併催(ZOOM)

定員 24名（zoom会場は無制限となっております）

申込期限 6/28 17:00



Niigata
Industrial
Creation
Organization

公益財団法人

にいがた産業創造機構

担当：生産財マーケティングチーム 中村

TEL：025-246-0052 メール：torihiki@nico.or.jp