

# 技術提案力 向上セミナー

2025 6 / 12 (木)  
13 : 30 ~ 15 : 15

生産財を中心とした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重要です。

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。自社の提案力向上・販路拡大を目指す企業にとって、有益な情報を提供します。

## 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を指導してきた。

## 事例紹介

株式会社 プレテック・エヌ 管理部 部長

永井 邦幸氏

「技術提案力向上支援事業」に参加した企業に、体験談をお話しいたします。

### 〈企業紹介〉

精密機械部品の機械加工や産業用機械の装置組立等を手掛けており、複合旋盤や各種MCによる複雑形状の削り出しや、μm単位の精密研削を得意としている。

本セミナーでは、専門家支援の内容を展示会での商談成果に繋げた体験談とともに、一連の活動を社内コミュニケーションの活性化に活かした取組についてもお話しいただく。

## 会場

NICOテクノプラザ 2F研修室  
(長岡市新産4-1-9 0258-46-9711)  
オンライン併催 (ZOOM)

## 定員

24名  
(ZOOM無制限)

## お申込み

右のQRコードからお申し込みください→  
申込期限: 6月6日(金) 17:00



## 参加費

無料