

販売戦略、
きちんと考えていますか?!

平成26年度 消費税転化対策窓口相談等事業

お客様の心理を掴む 販売戦略の基本

～販売計画の立て方・実践～

購買欲

やまぐち総合研究所(有)所長
コンサルタント

講師 中村 伸一



松下電器産業(株)にて8年間、リテールサポート(小売支援)に携わり、販促手法を学び実践。販売コンテストで全国1位になった経験を持つ。ITベンチャー企業の経営を経て、平成17年にやまぐち総合研究所有限会社を設立。マーケティング分野のコンサルティングをスタートさせ、起業、小売店の販売指導、6次産業化への指導を行う。

企業の目標達成のためには、販売計画が不可欠です。

販売計画とは、どのような顧客に、どの商品サービスを、
どのような方法で売っていくかを決めることです。

この計画がないと、何を目的に行動しているのかがわからなくなります。

本セミナーは、営業に欠かせない販売計画の立て方の実践をとおして

販売戦略の基本について学びます。消費税増税に負けない営業力を身につけましょう!

※繰り返す

内 容

販売計画のための
情報収集

販売計画の
立て方

販売方針の
作成

販売予算の
立て方

販売施策を作成・実践
分析・見直し・再度実践

下関会場

平成 27 年 2 / 4 (水)
13:30 ~ 16:00

下関グランドホテル
下関市南部町 31-2 (083)231-5000

柳井会場

平成 27 年 2 / 18 (水)
13:30 ~ 16:00

アニバーサリーステージホテルベルゼ
柳井市伊保庄田布路木 (0820)23-7777

このような方におすすめです!

- ・販売戦略を学びたい
経営者、営業担当の方
- ・売上が伸び悩んでいる方

定 員

各 30 名

(定員になり次第、締め切ります。)

受講料

無 料

お申し込みは裏面へ

山口県中小企業団体中央会 (担当: 連携支援第二課 平田・水野)

山口県山口市中央 4 丁目 5-16 商工会館 6 階 URL <http://www.axis.or.jp>
TEL 083-922-2606 FAX 083-925-1860

受講申込書

～消費税アップに負けない！魅力ある売場づくりとPOP講習会～

申込先 **山口県中小企業団体中央会**
連携支援第二課 平田・水野 行

申込期限 **1月28日 水**

FAX **083-925-1860** (TEL 083-922-2606)

----- 切り取らずにそのまま FAX してください -----

受講申込書

申込日：平成 27 年 月 日

組合名		企業名	
TEL		FAX	
希望する 会場名 (○で囲ってください)	下関 ・ 柳井	E-mail	
役職・氏名			
役職・氏名			

※お申し込みいただいた個人情報に関しては、本講集会開催以外の目的での使用は致しません。

山口県中小企業団体中央会とは？

中小企業の連携・組織化や個人の創業を支援する経済団体です。

- 事業協同組合や企業組合の設立や運営の支援
- 任意グループなどの緩やかな連携組織の形成支援
- 企業間連携（マッチング）の促進

これらを通じて、がんばる中小企業の振興発展を応援しています！

メールマガジン配信登録しませんか？

会員サービスの一環として、会員の皆様へホットなお役立ち情報をいち早くお届けするメールマガジンを配信しています。また、組合員企業への直接配信も行います。配信をご希望の方は、中央会HPのメルマガ配信フォームに必要事項を入力頂き、ご登録ください。登録は無料です。

登録無料

山口県中央会 メルマガ

検索



<http://axis.or.jp/mail-delivery>