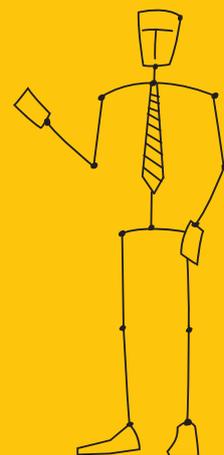


戦 略 的

営業編

販路開拓 セミナー

販路の開拓を目指す中小企業を対象に、
販路開拓のノウハウを学ぶセミナーを開催します。
商品編(2回)と営業編(2回)を全て受講いただくことにより、
商品開発や営業のコツ、ノウハウを身につけることができます。
ぜひ、ご参加ください。(いずれか1回のみ受講も可能です)



第1回

9/29 火

質問型で売る

「3つの言葉」で売上をアップさせる方法

顧客の行動心理や原理を理解し、
質問をすることで相手の興味を引き出す営業の
アプローチについて学びます。



【講師プロフィール】 花王販売にて店舗および本部への提案営業活動を実施し連続予算達成。ベンチャーリンクにて、新規フランチャイズ事業の営業支援、および飲食店FC事業でのスーパーバイジング活動を担当。その間、300名在籍部内の自立支援や組織風土向上の仕事に携る。その後「3つの言葉」だけで売上が伸びる「質問型営業」「質問型営業のしかけ」等の著書、青木毅が代表を務めるリアライズにて、MLC認定コーチ・質問型コンサルタント過程を修了後、述べ9年間650名以上、25,000時間を超える多種多様な人との個別セッションを経験。昨年度は「人間の行動原則」をベースにした、「質問型営業」「質問型セルフマネジメント」「質問型コミュニケーション」等、約1000名への研修・講演を実施。

株式会社 リアライズ
質問型コンサルタント講師 安井 匠 氏

第2回

10/27 火

ツールで売る

商談をスムーズに進めるための秘訣

商談ツールの種類と作り方、
活用のタイミング、営業にうまく取り入れるための
ポイントを学びます。



【講師プロフィール】 1952年、横浜市生まれ。電器部品メーカーで新規の販路開拓営業を開始。半年で顧客数を10倍にしたことから「新規開拓の神様」と呼ばれるようになる。以来、数々の業界の営業職を経験。NTTコミュニケーションズの営業所長に就任時には最下位の拠点を預かったものの、営業ツールを活用する手法を指導することで、半年後には3ヶ月連続全国第1位を達成。現在、企業の未来を設計するコンサルタントとして、講演、コンサルティング活動などで活躍中。

日本営業ツール研究所
代表 吉見 範 一 氏

時間

13:30~16:30

会場

AER 7階 仙台市産業振興事業団
(仙台市青葉区中央1-3-1)

参加費

1,000円 (税込) / 回 「地域産品発掘フェア2015」出展申し込み企業は無料
(ただし1社につき1名まで)

対象

営業・商談スキルの向上を目指す中小企業の経営者、販売促進担当者等 30名 / 回 (先着)



公益財団法人 仙台市産業振興事業団
中小企業支援課 担当: 赤坂
〒980-6107 仙台市青葉区中央1-3-1 AER7階

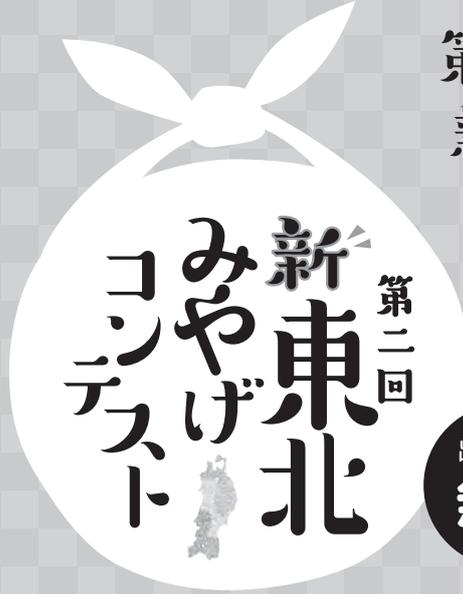
TEL. 022-724-1212

FAX. 022-715-8205

E-mail: shienka@siip.city.sendai.jp

第二回 新東北みやげコンテスト

地域産品 発掘フェア 2015



出品料金
無料

東北の新しい名物となるような
おみやげを生み出すことを
目的としたコンテストです。
昨年は初めての
開催にも関わらず、
数多くのメディアで
受賞商品が
紹介されました。

12/2 (水)
開催!



東北地方の食品に特化したビジネス展示・商談会です。
毎年、宮城県内や首都圏のバイヤーが来場し、数多くの
商談につながっています。

募集期間 2015年 **8月3日(月)** ~ **10月9日(金)**

【募集分野】

- ① 食品 (加工食品・飲料等)
- ② 生活文化 (雑貨、工芸品等)

※それぞれ「最優秀賞」1社、「優秀賞」1社、特別賞3社程度を表彰する。
※特別賞: デザインみやげ賞、女子みやげ賞、外国人みやげ賞

【副賞】

広報用リーフレットやHPでの商品PR、
販売会への優先出店、記念品 他

前回(2014年実施)メディア掲載実績

NHK仙台放送局、東北放送、仙台放送、東日本放送、ミヤギテレビ、
河北新報社、朝日新聞、読売新聞、産経新聞、日本経済新聞、岩手日報、
福島民友新聞社、じゃらん東北2015-2016 他

前回(2014年開催)の様子



● 来場バイヤー実績

百貨店、高質スーパー、土産物店、駅売店、空港売店、
SA売店、カタログギフト商社、食品関連商社 他

会場 仙台市情報・産業プラザ 多目的ホール
(仙台市青葉区中央1-3-1 AER5階) ※仙台駅から徒歩2分
主催 公益財団法人仙台市産業振興事業団



戦略的

★ 当事業団HPからもお申し込みいただけます。
[URL] <http://www.siip.city.sendai.jp/n/2015/0622/01.html>

販路開拓セミナー (営業編) **申込書**

申込受付 2015年9月7日(月)午前9時~
送付先 (公財)仙台市産業振興事業団 赤坂 行
FAX. **022-715-8205**

ふりがな お名前		ふりがな 会社名	
ご連絡先	住所: 〒	TEL:	FAX:
	E-mail:		

セミナーを知ったきっかけ

- 当事業団ホームページ
 せんだいE企業だより(メールマガジン)
 当事業団窓口
 当事業団Facebookページ
 当事業団主催のセミナー
 ご紹介
 チラシ(入手場所: _____)
 その他(_____)

参加希望のセミナー 下記にチェックしてください(複数選択可)。

- 営業編 ① 9月29日(火) 質問型で売る「3つの言葉」で売上をアップさせる方法
 営業編 ② 10月27日(火) ツールで売る 商談をスムーズに進めるための秘訣

お問い合わせ先・お申し込み先



公益財団法人 仙台市産業振興事業団 中小企業支援課 担当: 赤坂
〒980-6107 仙台市青葉区中央1-3-1 AER7階
TEL. **022-724-1212** FAX. **022-715-8205**
E-mail: shienka@siip.city.sendai.jp

※原則的に、お申し込みいただいた方法でご連絡いたします
(該当する連絡先の記載がない場合、メール、FAXを優先し
ます)。※ご記入いただいた個人情報は、受講者名簿の作
成、受講に関するご連絡、当事業団および仙台市主催の各
事業情報提供の目的のみに使用します。※お申し込み後、
3日以内(土日・祝日除く)に連絡が無い場合、お手数です
が、左記問い合わせ先までご連絡ください。