

売り込まない新規開拓セミナー

外的環境が大きく変わり物価高や人材難による中小企業の倒産件数も増えつつある中で、これからの経営者には「売上を増やして利益を残す」ことが今まで以上に強く求められています。そこで、本セミナーでは売り込まなくても自社の商品やサービスが売れるようになる方法をわかりやすく説明させていただきます。質疑応答の時間も設けますので、是非ご参加ください。

開催概要

【日時】 2026年 9月 2日 (水)

14:00~16:00

【会場】 あだち産業センター3階「交流室」

足立区千住1-5-7

JR線「北千住」駅徒歩7分

<ご参加の注意事項>

- ・ 受講時はカメラ、動画の撮影、録音はご遠慮ください
- ・ 本セミナーのコンテンツに関する著作権は、講演者、主催者、その他の著作権者に帰属します
- ・ 2次利用はご遠慮ください

プログラム

- ・ ターゲット顧客の定義を明確にする
- ・ 自社の強みを明確にする
- ・ 競合に負けない差別化要因を明確にする
- ・ ニュースレターを最大限活用する
- ・ 売上を上げるための原理原則を理解する
- ・ 超ニッチ戦略で圧倒的なポジショニングを確立する

定員】 40名

【参加費】 無料

講師：高田 稔氏

一番化戦略研究所株式会社
代表取締役

【講師略歴】

1969年東京都出身。英国 The University of Hull MBA。アメリカン・エクスプレスにて加盟店営業に10年間従事する。社長賞を含め3年連続社内で2位、3位、1位の営業実績を残す。2005年に独立後、大手では外資系企業を中心に売上を上げるための研修。中小企業では研修やコンサルティングを行い売上アップをお客様に寄り添いながら行う。また、日本全国の商工会議所では経営指導員に対して売上を上げるためのセミナーや会員向けには戦略、マーケティング、営業、マネジメント、アイデア創出に関するセミナーを毎年開催し好評を得る。また次世代の育成のために大学、高校でも講演活動を行う。

【問い合わせ先】 東京商工会議所足立支部 外山 TEL：3881-9200

<参加申込書> 東京商工会議所足立支部 行き【FAX：3882-9574】

会社名 屋号		E-Mail	
TEL		FAX	
住所	〒 -		
受講者 氏名			

*ご記入いただいた情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用します。また、東京商工会議所からの各種情報提供に使用する場合もございます。今後、情報提供を希望しない場合には、東京商工会議所足立支部までご連絡をお願いいたします