

お客様に「選ばれる理由」が見えてくる！ 売上低迷を打破する「勝ち筋」発見セミナー

昨今の厳しい環境下で売上を上げるには、様々な工夫や改善が欠かせません。しかし、打開策が見出せず業績低迷から抜け出せない企業も少なくありません。本セミナーでは、売上低迷を打破し、V字回復の実現に向けて、マーケティング思考（顧客視点）と「勝ち筋」発見のプロセスについて、元上場企業役員でマーケティングのプロである講師が具体的に解説します。

このようなお悩みをお持ちの方に
オススメです

- ✓ 売上低迷に苦しんでいる
- ✓ 顧客ニーズに合致した商品を届けたい
- ✓ 顧客に選ばれる方法を知りたい

対象

経営者、商品開発担当者、
マーケティング担当者

定員30名
(参加無料)

効果

- 意思決定の「無意識の偏り」について気づきを得られる
- 顧客視点を意識した意思決定が可能になる
- 売上を拡大する「勝ち筋」のを見つけ方と具体策が理解できる

開催概要

- 日時：2025年6月4日(水) 14時～16時
- 会場：世田谷産業プラザ3階「大会議室」
- 講師：中小企業診断士 小野 慎介 氏

中小企業診断士。認定経営革新等支援機関。ITベンチャー企業で経営陣としてマザーズ上場を牽引した後、自らも起業。顧客インサイト発見や「勝ち筋」の見極めを得意とし、顧客視点マーケティングの実践で、多数の中小企業・スタートアップの売上拡大を実現した実績を持つ。企業研修や資格学校などで講師業を行っており、年間3,000名を超える受講者に刺激や学びを提供している。得意領域は、マーケティング、プレゼンテーション、ロジカルコミュニケーション、マネジメント等。



申込方法

<受付締切>2024年6月2日(月) 23:59

205443

東商のホームページ上段の「イベントを検索」欄に、イベント番号「**205443**」を入力して、Enterキーを押すと、申込みページに遷移します。