挑みつづける、変わらぬ意志で。

東京商工会議所北支部　【Ｚｏｏｍ配信によるオンラインセミナー】

# 営業力強化セミナー（商売力アップ編）

原材料高騰や人手不足に加え、「取引適正化（取適法）」の施行など、中小企業を取り巻く環境は転換期を迎えており、自社の価値を再定義し、時代に即した「商売の形」へアップデートすることは、持続可能な経営を実現するために不可欠です。そこで本セミナーでは、価格以外の価値を軸とした商売の設計をテーマに、取引条件を整理する「4P分析」や提供価値を言語化する方法、「ABC分析」による選択と集中の考え方など、商売の地力を高める方法について、汎用的なフレームワークを用いて一緒に考えます。論理的なプロセスで商売を磨き直し、「商売力アップ」を目指す方は、ぜひご参加下さい。

## 開　催　概　要

日　時：２０２６年４月２２日（水）１４：００～１６：００
※Ｚｏｏｍ配信のため、ご自宅やオフィスにて受講ください。

参加費：無　料　　定　員：５０名（先着順）

【オンライン配信にあたっての注意事項】

- **本セミナーの受講に際しては、「オンラインセミナーの受講にあたってのお願い」に定める事項を遵守いただきますようお願いいたします。**　**（ホームページ）https://www.tokyo-cci.or.jp/notes-webinar/**
- 「ZOOMミーティングID/PW」はセミナーの２日前までに電子メールにて送付致します。
- データ通信容量については受講者ご自身で確保をお願いします。有線LANまたはWi-Fi接続を推奨します。
- 事前に各自の端末から右記URLにアクセスし、Zoomアプリのダウンロードが必要です。https://zoom.us/download
- 本セミナーのコンテンツ（動画や資料等）に関する著作権は、講演者、当所、その他の著作権者に帰属します。
- 本セミナーコンテンツの複製、上映、公衆送信、展示、頒布、譲渡、貸与、翻案、翻訳、二次的利用等は目的の如何を問わず禁止とします。
- 当日の接続トラブルには対応いたしかねますので、予めご了承ください。

## 講　師

スクラムコンサルティング　代表コンサルタント
中小企業診断士　杉山　建夫 氏



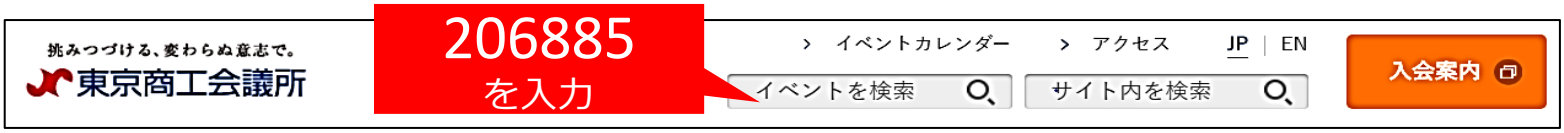
関東日本フード、中央包装機、三菱商事プラスチック等において食品全般、包装機械及び資材、プラスチック製品などを中心に、新規開拓や営業マネジメントを手掛ける。その後M&Aアドバイザリーを経て、経営コンサルタントへ転身。父親が代表であった会社の破産経験を強みに変え、経営者とスクラムを組み、会社経営や事業承継などの難しい課題解決に挑戦（トライ）する。
【保有資格】中小企業診断士、事業承継士、CFP®認定者、事業再生士補、包装管理士

## 内　容

1．デジタル・アナログ融合時代の変化を勝ち抜くためのフレームワーク思考の必要性
2．自社の強みを再定義し商売の形を創出するための論理的思考
3．シーン別フレームワーク活用による営業スキルアップ実践法
　・価格以外の価値をセットで考えたい
　・他社との違いを視覚的に見せたい

## お申込方法

**※注意事項などの詳細については、ホームページにてご確認ください。**




**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「２０６８８５」を入力して、Enterキーを押すと、申込みページに遷移します。**
**なお、お申し込みにあたって東商マイページへのご登録が必要となります。**

**【お問い合わせ先】東京商工会議所北支部（担当：小林）　TEL 03-3913-3000**

※ご提供いただいた情報は、本事業のほか東京商工会議所が主催する各種事業のご案内（ＤＭ及びＦＡＸ）のために利用させていただきます。なお、今後の送信を希望されない場合は、お手数ですが、東京商工会議所北支部までご連絡ください