

主催：三井住友海上 経営サポートセンター

協力：福島県、(独)日本貿易振興機構 福島貿易情報センター、(公財)福島県観光物産交流協会、
福島県中小企業団体中央会、福島県商工会議所連合会、(社)福島県法人会連合会、(独)中小企業基盤整備機構、
(株)東邦銀行、(株)福島銀行、(株)大東銀行、会津信用金庫、あぶくま信用金庫、郡山信用金庫、
白河信用金庫、須賀川信用金庫、二本松信用金庫、ひまわり信用金庫、福島信用金庫、東北経済産業局

2013年10月25日(金) <郡山> 開催

定員60名

国内外の販路開拓のための実践的ノウハウが満載!

『販路拡大・自社製品PR手法』セミナーご案内

中堅・中小企業の経営者様向けに「販路拡大・自社製品PR手法」をテーマとするセミナーを開催いたします。
素晴らしい製品・商品をお持ちにも関わらず、国内・海外への販路拡大等を目的としたマッチングイベントや展示会で、
ビジネスにつながる成果が挙がらないというお悩みを抱えておられる経営者様は多いと存じます。
本セミナーでは、営業設計コンサルタントの山田英司氏から、自社製品等のPR方法や、すぐに活用できる営業ツール
紹介など、「売れる仕組み作り」に役立つ具体的な事例や取組ポイントをお話いただきます。是非ともご参加ください。

主な内容

14:00 開会

セミナー内容(抜粋)

- ・自社(製品等)に合った“失敗しないPRのやり方”
- ・展示会・マッチングイベントでの有効なPR方法
- ・中小企業向けの早期に成果を体感できる手法の導入
- ・海外への販路開拓事例 など

講師：有限会社山田英司事務所
営業設計コンサルタント 山田 英司 氏

16:00 終了

◆ 講師 山田 英司 氏 ◆

【プロフィール】

昭和33年生まれ・55歳。
婦人服製造卸業、広告業、
人事コンサルティング会社を
経て独立。数々の経験・ノウ
ハウを活かし、独自の営業
スタイル診断システムを開発。



富山のアルミ型材請負工場
や眼科併設メガネ店の業績拡大プロセスを綴った
著書『180日間売上拡大日記』がブレイクしたほ
か、大阪の計測器メーカーでは請負型営業を新規
開拓ができる先鋭部隊へ改造し2年で320%の
業績拡大を実現するなど、独自ノウハウを構築。
零細企業の経営指導から大手企業の営業マン指
導に至るまで、幅広い活動を行う現場実践型コン
サルタントとして知られる。

【主な著書】

- 『180日間売上拡大日記』
- 『これだけは知っておきたい「営業」の基本と常識』
- 『なぜ、自分の営業はうまくいかないのか』
- 『売れる 売れる！インターネット営業戦略』ほか著書多数

【主なコンサル実績】

- ・金属加工業(15名規模)の営業ツール開発&運用指導
- ・海産物加工業(20名規模)に対する新販売チャネル開発指導
- ・印刷製版業(90名規模)の新規開拓やり方指導
- ・地域密着型の医療法人(1000名規模)での新規事業指導

日 時：2013年10月25日(金)

14:00~16:00(13:30開場)

場 所：三井住友海上郡山ビル 2階 A会議室
福島県郡山市堤下町11-6

参加費：無 料

定 員：60名(1社2名様迄に限らせていただきます。
定員になりましたら締め切ります。)

申込み：裏面申込書にご記入のうえ、FAXにて
お申込下さい。

折り返しのご連絡はいたしません。
当日、会場にてお名刺を頂戴いたします。
※事前のお申し込みがない場合は、ご入場頂けない
ことがあります。

締 切：2013年10月21日(月)

(裏面をご覧ください⇒)

