

販売戦略塾

売上拡大・ 営業力強化 セミナー

コロナ禍の
営業って？

原材料費が高騰！
でも価格転嫁が
難しい…！



オンライン商談会ってどう対応すればいいの？

原材料が値上がりしているけど、

値上げ交渉ってどう対応すればいいの？

こんな悩みを抱えていませんか？

セミナーでは、販路開拓の第一人者が実際の事例を踏まえて

交渉のポイントを詳しくお話しします。マーケティングの常識から最新のトピックまで、

売上アップや営業力強化に不可欠なプログラムとなっています。ぜひご参加ください！

参加無料

申込期限：2022年
9月20日(火)

対象者 県内の食品製造業の方（経営層、開発・企画責任者等）

※土業・コンサルタントなど専門家の受講はご遠慮ください。※定員になり次第、締め切る場合がございますのでご了承ください。

基礎編

売上拡大セミナー（3時間）

2022年9月22日（木）13:30～16:30

自社製品・サービスの強みや弱みを把握して、販売戦略を見直してみませんか。

※個人ワークあり

こんな方に
オススメ

- 新たな市場を開拓したい方
- 価格競争で利益が取れず悩んでいる方
- 販売戦略の基礎を学びたいと考えている方

実践編

営業力強化セミナー（3時間）

2022年9月29日（木）13:30～16:30

コロナ禍で増えるオンライン商談会や値上げ交渉など現場の細心情報と交渉テクニックをお伝えします。

※個人ワークあり

こんな方に
オススメ

- 営業力を強化したいと考えている方
- 値上げ交渉のタイミングや他社の事例が気になる方
- オンライン商談会の対応に悩んでいる方

会場 サテライトキャンパス

ひろしま 5F

広島市中区大手町1丁目5-3



講師 (予定)

株式会社GIH 取締役会長 大平 孝氏

「経営」が得意な経営者、経営のプロフェッショナル。これまで5つの会社の社長に就任、そのうち2社は東証一部上場会社である。当時ジャスダック上場会社であったC社を最速の2年半で東証一部に上場させた実績は、伝説となっている。

最初の社長就任を果たすまで、バイヤー、企画部長、経営部長などの役職を歴任。一方で3度の降格も経験し、その悔しさから組織や人事、会社経営に必要なことが何であるかを見出す。4度の出向で様々な会社の役員を務め、海外事業の立ち上げ、事業承継の中心的役割を担った。自身でも2つの会社を立ち上げ、商品開発や営業支援、地域商材のブラッシュアップや販路開拓など、幅広い支援を行っている。

これまで接したオーナー経営者は3,000名を超える。組織の問題点を見つけ出すこと、経営者に対する経営指導、ビジネスモデルの構築は得意中の得意である。大阪生まれでもないのにバリバリの関西弁で、初対面ではたいてい怖がられてしまうのが自身の課題。しかし努力する経営者には優しく、熱く、我慢強く指導する熱血経営者である。



定員 100名 ※オンラインでのご参加の場合、お申し込み時にお知らせください。

プロ経営者による個別相談会 (希望者のみ)

期間：2022年10月5日（水）～7日（金）

※新型コロナウイルス感染状況等により、オンラインのみでの実施とさせていただきます。予めご了承ください。

お申し込み・
お問い合わせ

公益財団法人 ひろしま産業振興機構 販路開拓支援担当(担当：上田、下桶)

広島市中区千田町3-7-47 TEL:082-240-7704 E-mail:hanro@hiwave.or.jp

後援(予定) / 広島県、広島県商工会議所連合会、広島県商工会連合会、

(株)広島銀行、(株)もみじ銀行、広島信用金庫、呉信用金庫、広島県信用組合、(株)商工組合中央金庫、広島県信用保証協会

「販売戦略塾」 予定プログラム

Program 1

売上拡大セミナー

売上・利益を拡大するために、自社製品・サービスの強み、弱みを整理し、販売戦略を見直します。

Program 2

営業力強化セミナー

製品の価格設定方法から、オンライン商談や現場での販売テクニックや交渉術など最新事例を交えてご紹介します。

Program 3

プロ経営者による個別相談会(セミナー参加者限定)

セミナー参加者限定で開催し、自社の営業戦略の課題などをプロ経営者にご相談いただける貴重な機会です。

Program 4

オンライン商談会(別途募集)

首都圏等のバイヤーとオンラインで商談を行い、アドバイスや販路のきっかけ作りを行います。

(注)オンライン商談会にご参加希望の場合、FCPシートの提出が必要です。別途お問合せください。



申込方法

- 申込方法 / 下記に必要事項をご記入の上、メールまたはホームページもしくはFAXにてお申し込みください。
- 申込期限 / 2022年9月20日(火)
- 申込み先 / E-mail: hanro@hiwave.or.jp FAX: 082-242-7709
HP: <https://www.hiwave.or.jp/event/34644/>



※ご記入いただいた情報は、本事業にかかる案内にのみ使用いたします。また、企業の皆様のフォローアップを目的に、当財団のセミナーや商談会の案内などをさせていただく場合がありますので、予めご了承ください。なお、フォローアップをご辞退される場合は、申し込み先までご連絡ください。

会社・団体名	フリガナ	紹介元 金融・支援 機関名		銀行・組合 金庫・協会	支店
	その他()				
所在地	〒				
連絡先	TEL	FAX			
主な製品内容 (商品名等)					

オンライン参加の場合、○印を記載してください。

参加希望者	所属 役職	氏名	<input type="checkbox"/>	E-MAIL
	所属 役職	氏名	<input type="checkbox"/>	E-MAIL
	所属 役職	氏名	<input type="checkbox"/>	E-MAIL
連絡事項等				

プロ経営者による個別相談会 / 希望する 希望日: 月 日 ・ 希望しない
期間: 2022年10月5日(水)~7日(金)