

ITによる販路拡大セミナー

～食品業界で業績を伸ばす中小企業の戦略とは～

限られた予算で、効率的に販売先（外食、小売等）を拡大し、会社の売上げをアップする、新しい営業戦略を学びませんか？
食品業界における中小企業の営業戦略を、販路拡大ノウハウや他社事例などを交えて、わかりやすくご説明いたします。

【こんな方におすすめ】

- 既存顧客への売上げがなかなか伸びない。会社の利益がなかなかでない
- 営業組織全体を見える化したい
- 目に見えにくい社内の業務コストを削減したい
- 与信問題やノウハウ不足で新規顧客獲得がうまくいかない

【内容】

- ◇ 食品業界の動向
- ◇ 中小企業が今取るべき売上アップの施策とは？
- ◇ 営業戦略ツール「BtoBプラットフォーム商談 売り手」とは？

※はじめの15分程度、商工会議所等が運営している商取引支援サイト「ザ・ビジネスモール」について紹介いたします。

【日時】 2018年3月23日（金） 14:00-16:00（受付13:30～）

【対象】 食品メーカー・卸売業等、
食品販売企業の経営者様・営業責任者様

【定員】 **45**名 ※ 定員となり次第、申込受付終了。
1社2名まで。

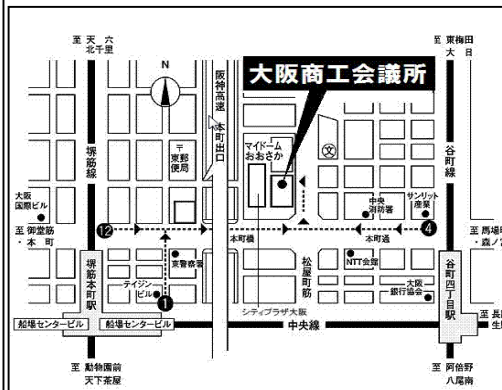
【参加費】 **無料**（会員・非会員問わず）

【講師】 **人** 株式会社インフォーマット
営業3部 部長 木村 健治（きむら けんじ）氏

※ セミナー内容や担当講師を変更する場合がありますので、予めご了承ください。

会場

大阪商工会議所 地下1階 2号会議室
（大阪府大阪市中央区本町橋2番8号）



主催：ザ・ビジネスモール事務局（大阪商工会議所 経営情報センター） / 株式会社インフォーマット（東証一部上場：2492）

お申込みはこちらまで

FAX : 06-6946-7214

☆大阪商工会議所のWebでもお申込みいただけます！

（大阪商工会議所 ザ・ビジネスモール事務局 行
問合せTEL : 050-7105-6220

会社名	(大商会員 ・ _____ 商工会議所会員 ・ 一般)		
所在地	(〒 _____)	TEL	(_____)
Eメール		FAX	(_____)
参加者	部署・役職 _____	氏名	_____

※複数名お申し込みの場合は、お手数ですが個別でお申し込みください。

※ご記入いただいた個人情報は、弊所からの各種連絡・情報提供に利用させていただく他、主催団体間で共有いたします。