

新たな取引先を求める事業者様へ

物価高騰に対応するための

販路開拓セミナー

はん ろ かい たく

近年の物価高騰により経費が増大するなか、売上向上のため新規顧客の獲得が必要となっています。しかし、求められる商品、販売チャネルはめまぐるしく変化しており、販路開拓は困難を極めます。本セミナーでは、販路開拓の基礎から多様な販売チャネル、県外市場への進出方法などを詳しく解説します。また、成功事例を紹介し顧客へのアプローチ方法を学ぶことで、具体的な販路開拓の方法を身につけることができます。

2024年

11月7日(木)

◆販路開拓セミナー

—販路開拓の基礎と成功事例—

時間 / 13:30~16:30

講師 / 有限会社いろは 代表取締役

竹内 謙礼 氏

株式会社展示会営業マーケティング

代表取締役 清永 健一 氏

2024年

11月8日(金)

◆個別相談会

時間 / 1者最大1時間、時間は別途ご連絡します。

相談員 / 株式会社展示会営業マーケティング

代表取締役 清永 健一 氏



◆セミナー講師

竹内 謙礼 氏

有限会社いろは 代表取締役



実店舗の集客や販売戦略、ネットビジネスを中心にしたコンサルティングに精通しており、個人事業主から大企業まで幅広く販促ノウハウを提供している。著書は、『売上げがドカンとあがるキャッチコピーの作り方』（日本経済新聞社）、『会計天国』（PHP 研究所）ほか 60 冊以上。

◆セミナー・相談会講師

清永 健一 氏

株式会社展示会営業マーケティング

代表取締役



展示会やオンライン展示会を活用した売上アップの技術を伝える専門家。中小企業への売上サポート実績は 1300 社を超え、ほぼ毎週、東京ビッグサイトに出発している。著書の「最新版 飛び込みなしで新規顧客がドンドン押し寄せる展示会営業術」他6冊は、いずれも amazon 部門1位を獲得している。

会場

高知商工会館 3 階 寿の間（高知市本町 1-6-24）

※駐車場は近隣のコインパーキングをご利用ください。

参加費無料

定員 30 名

中小・小規模事業者向け

（会員・非会員問わず）

お申込みは裏面から

◆セミナー内容

日時 **2024. 11/7** 木
13:30～16:30

申込締切
10/31 木

1. 販路開拓の基本と戦略

- ・物価高騰による影響と事業者の現状
- ・BtoB と BtoC の違いとは? 販路開拓の基礎知識
- ・多様な販売チャネルの効果的な使い分け方

2. 成功事例の紹介

- ・成功事例の紹介
- ・事例から学ぶ顧客へのアプローチ方法

Individual consultation session

◆個別相談会

日程 **2024. 11/8** 金

※1者最大1時間、時間は別途ご連絡します。

セミナーで学んだことをもとに、講師に個別具体的に質問することができます。

参加を希望される方は、下記の方法でお申込みください。

申込QR

二次元コード



または

セミナー・研修・検定情報 → 販路開拓セミナー



高知商工会議所HP

検索

もしくは、下記の必要事項をご記載の上

メール (keian@cciweb.or.jp) または FAX(088-873-0572) でお申込みください。

事業所名		業種	
郵便番号	〒	TEL	
所在地			
E-mail		従業員数	
参加者氏名①		役職①	
参加者氏名②		役職②	

ご記入いただきました情報は、高知商工会議所からの各種連絡、情報提供、講師への参加者名簿提供のために利用させていただきます。

お問合せ

高知商工会議所 経営支援1課 (山崎・佐藤・國友)

TEL : 088-875-1176 FAX : 088-873-0572

✉ : keian@cciweb.or.jp