

販路開拓セミナー

オンラインで
気軽に参加

商売繁盛をつくる三段階販売手法

コロナ禍で客足が遠のく中で、多くの小売店も販路開拓や販売力向上には苦労しています。このような状況下であっても着実に売り上げを確保しているお店があります。「あそこの商品はなぜ売れるのか」、「いつもあそこは順番が出来ている」、そこには基本的な売り方の秘訣があります。ユーザーのニーズを知り、それに対応する専門家になること、またリピーターを確保していくには購買客との関係性を構築することが不可欠です。

本セミナーでは、「売る人」、「売り方」、「売る商品」から見た、誰もが始められる商売繁盛店を目指すためのポイントを分かりやすく説明していただきます。

講師



三重県よろず支援拠点
コーディネーター 鈴木 克彦 氏

講師経歴

前職で営業ツールとしてWEBマーケティングを手探りで構築し、5年で1200件以上の新規獲得を達成。その後、他社からのWEBコンサルティング依頼を機にフリーランスとして独立。営業戦略から、WEBサイト制作、顧客獲得まで一貫したサポートが定評。多くの営業経験と案件対応事例を活かした、お金をかけないWEBマーケティング構築が強み。ITコーディネーター。

《おすすめポイント》
小規模事業者ならではの強みを活かします

セミナー内容

- 商売繁盛紹介事例
- 商売繁盛3つの売り方紹介
- 商売繁盛店を目指すためのポイント

日時

令和3年11月16日(火) 13:30~14:30

形式

Webセミナー (Zoom)

定員

15名

共催

公益財団法人 三重県産業支援センター 三重県よろず支援拠点
伊勢商工会議所、伊勢小俣町商工会

参加費
無料

11月16日(火) 販路開拓セミナー申込書

FAX: 0596-22-8851 または
Eメール: sangyo-c@ise-cci.or.jp
にお申込みください。

ふりがな		ふりがな	
事業所名		参加者名	
メールアドレス			
所在地(住所)	〒	TEL	
		FAX	