

◆◆◆製造業部会のご案内◆◆◆

今回は、2回シリーズの営業力強化セミナーのとりまとめとして、前回の受講者アンケートのなかで、参加者の方が「営業面で一番困っている点」として掲げられたことへの回答を行います。身近な営業面での課題に対する解決策を示しながら、モノづくり企業が取引先を対象とする B to B の商取引における留意事項等についてもご説明いたします。

今回初めてご参加の方も十分内容をご理解いただけるものと存じますので、是非ご参加くださいますようご案内申し上げます。

営業力強化セミナー（第2回）

「今、モノづくり企業に不可欠な営業戦略」

～安定した収益確保の方法～

内容

①営業課題の解決策（第1回アンケートから抜粋）

②B to B 営業戦略・戦術のまとめ

講師：アイアンドエム 代表 石原 新也 氏

■ 日 時 平成26年 3月24日（月）13：00～15：00

■ 場 所 いよてつ会館 4階 ローズルーム
松山市大街道3丁目1-1 TEL089-948-3456

■ 議 題 平成26年度製造業部会の運営計画(案)について

■ 申込先 松山商工会議所 経営支援部 税務指導課
松山市大手町2丁目5-7
TEL 941-4111 FAX 947-3126

※ご参加の方は、下記該当にご記入いただき、切らずにそのまま
FAX(947-3126)にてご返信下さい。



 アイアンドエム
innovation & management

講師プロフィール

石原 新也 氏

1973年生まれ、大手営業コンサルティング会社を経て、2009年に営業コンサルティングを軸とした(株)エムアンドアイ（赤坂）をパートナーと共に設立。現在、アイアンドエム（松山市にて）営業支援・WEB支援・研修支援として営業戦略・戦術・マーケティング・業務改善・組織改革等に関するコンサルティング、トレーニング等、多数のプロジェクトに携わる。

《 製造業部会 参加申込書 》

事業所名

所在地

TEL

—

FAX

—

参 加 者 名	参 加 者 名

※ご記入頂いた情報は、当会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。