

経営者・営業ご担当者の皆様へ

バイヤー企業との商談を 成功に導く販路開拓セミナー

～成約率を高める「商談のイロハ」教えます！～

参加
無料

当セミナーは、大手小売業バイヤーとの商談を円滑に行うための基礎知識やノウハウ、商談の進め方から商談後のフォローまで解説するものです。

経営者・営業ご担当の皆さまのご参加をお待ちしております！

[日 時] 平成 29 年 2 月 7 日 (火) 午後 1 時 30 分～4 時 30 分

[内 容] ①事前準備 / 「彼を知り己を知れば百戦殆うからず」
②商談本番 / 「商いは門門」
③商談後フォロー / 「遠ざかるは縁の切れ目」

[場 所] 神戸市産業振興センター 801 会議室
(神戸市中央区東川崎町 1-8-4 JR 神戸駅から徒歩約 5 分)

[講 師] Kiyoshi Business Consulting 代表 喜吉 雄太郎 氏
(中小企業診断士 / IT コーディネータ / 物流士)

[対 象] 経営者、営業ご担当者 等

[定 員] 30 名 (申込み先着順)

[申込方法] 下記の申込書に所定事項をご記入のうえ、FAX にてお送りください。開催 1 週間前を目途に、受講票を FAX でお送りいたします。

[問合せ先] 神戸商工会議所 経営支援センター 電話 : 078-367-2010

FAX : 078-371-3390 (神戸商工会議所 経営支援センター行き)

販路開拓セミナー (2017 年 2 月 7 日) 参加申込書

事業所名		TEL	
所在地	〒	FAX	
参加者	(役職名)	(役職名)	
	(氏名)	(氏名)	
	(Eメール)	(Eメール)	

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、当セミナー開催にかかる受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認、当セミナーの運営に関する連絡、各種情報提供の目的にのみ使用いたします。