

＜厳しい経営環境を乗り切るための経営力を身につけましょう＞

厳しい経営環境への対応策 売上アップの秘訣:効果的な販路開拓戦略

昨年以來「コロナ特別融資の返済」及び「そのための資金繰り」を多くの企業が経営課題として持たれていました。今年に入ってから、「人手不足への対策」と「営業戦略の見直し」が加わってきたように思えます。多くの事業者が人手不足や賃金のアップに伴う人件費負担増も加わって、経営の舵取りには一段と難しさが増えています。働き方改革や賃上げの動きを受けて営業部門についても生産性の向上は欠かせないものとなっています。今回のセミナーでは、最近の相談事例から売上を上げる仕組み作り＝営業戦略を中心に、コストアップに耐えられる売り上げを確保しこの難局をどうやって乗り切っていくかを皆様と一緒に考えていきたいと存じます。

開催日時 2024年11月11日(月)
午後3:00～5:00 (終了後 質疑応答)

【主なセミナー内容】

- 会場 : 厚木商工会議所1階 101号
(厚木市栄町1-16-15)
- 受講料 : 無料(会員・非会員ともに)
- 対象 : 中小・小規模事業者
- 定員 : 20名

- ★複雑化・高度化する多様な経営課題への対応
- ★営業戦略とは何か
- ★営業推進体制で大切なこと
- ★販路拡大のために
- ★成果への評価
- ★質疑応答

お申し込み方法

下記申込書に必要事項をご記入いただき、お手数ですが11月8日(金)までに、**FAX**にてお申し込みください。
厚木商工会議所 中小企業相談所 首藤



【講師の紹介】

(財)日本生産性本部認定 経営コンサルタント
北村 純一(きたむら じゅんいち)

都市銀行の支店長、銀行の経営相談所副所長や大学講師などを経験後、民間企業に転出してからは、製造業、卸売業、小売業、飲食業、建設業などの大企業、中小企業の各役員を歴任、また、病院経営に副理事長で参画の経験もある。特に、経営戦略などの企画部門、人事・労務・財務などの管理部門について、多業種での体験談も織り込みながら経営指導するのが得意です。



11/11 売上アップの秘訣:効果的な販路開拓戦略

FAX: 046-221-2152 (TEL:046-221-2153)

厚木商工会議所 行

切らずにFAXしてください。

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名	
所在地	〒		

※ご記入いただきました個人情報、講習会運営の目的以外に使用致しません。3名様からのお申し込みは本紙をコピーしてお使いください。