

## 経営革新・顧客創造のための 技術力を核とした「営業力強化支援塾」開設のご案内

平成29年8月10日

拝啓 盛夏の候、貴社ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。

さてこの度、「県北ものづくり産業活性化支援事業」が採択され、8月よりスタートすることになりました。

(株)ひたちなかテクノセンターでは本支援事業の一環として「営業力強化支援塾」を開設し、セミナーを開催いたします。

主な狙いとしては

- 新たな顧客を創造するために経営者に求められるマインドとスキル
- 自社の技術力を活かした技術提案のあるべき姿
- 貴社課題をケーススタディとした具体的問題解決 等

の習得をテーマに進めます。

今後、経営を革新し、新たな顧客創造を図りたいと考えている方、多数のご参加をお待ちしております。

(申し込みは裏面に記入の上、FAXまたはメールにてお申し込みください 〆切 8/18)

対象 : 茨城県県北中小企業（製造業） 15社（1社1名）  
経営者またはそれに準ずる方、経営者から推薦を受けた方

条件 : ・全6回の講座に出席可能なこと  
・受講中の課題提出が可能なこと  
・受講後に効果に対する報告が可能なこと  
・新しい手法を取り入れる意欲があること

※定員制のため選定条件に合致した企業のみ受講となります。

日程 : 2017/8/23～2018/1/19（6ヶ月）、全6回、半日/回  
①8/23(水)、②9/21(木)、③10/20(金)、④11/20(月)  
⑤12/15(金)、⑥1/19(金)

研修概要（仮）：下記は内容の一部で、希望により変更もあり

「自分の立ち位置セルフチェック」「自社潜在的問題、強み弱み」  
「顧客を深く理解する」「顧客へ提案する」「コンピテンシーの事例」  
「ケーススタディ（貴社の具体的問題点を取り上げます）」等

場所 : (株)ひたちなかテクノセンター 研修室

講師 : (株)日本能率協会 シニアコンサルタント 前原 芳雄氏

（メーカーから小売りまで幅広い対象。事業戦略、業務改革、営業改革がコアテーマ  
「実践型研修」が得意で「課題解決型営業」「戦略の実践化」等で成果をあげている。  
書籍、新聞コラム、業界紙への出稿 等多数。

受講料 : 無料

提出物 : 受講前 要望、希望確認書

受講中 アンケート表

受講後 アンケート表、事業成果報告

申込〆切 : 8/18 (金)

申込先 :

(株) ひたちなかテクノセンター 「営業力強化支援塾」担当 仲澤祐喜行

FAX : (029) 264-2203

Eメールアドレス : [nakazawa@htc.co.jp](mailto:nakazawa@htc.co.jp)

(※定員制のため選定条件に合致した企業のみ受講となります。)

講座名	営業力強化支援塾	社印 または 会社代表者印
会社名		
社代表者 氏名		
フリガナ 受講者氏名	所属	
	役職	
	TEL	
	Eメールアドレス	

【個人情報の取扱いについて】

ご記入いただきました個人情報に関しましては、当該セミナーの実施運営に利用させていただきます。またこの申込用紙を提出すると上記利用目的に同意したものとさせていただきます。