



よろずミニセミナー

YOROZU mini Seminar

参加費無料

～個人事業者でも成功率の高い営業が可能～
～性格タイプ別組み合わせでスムーズな顧客開拓～

『ヒット率を高めて営業部門の人手不足を解消する方法』

営業担当と顧客のタイプを効果的にマッチングし、ストレスのない顧客開拓で営業人材不足を解消。

日時

令和5年6月15日（木）18:00～19:30

対象者

茨城県内に事業所を有する中小企業・小規模事業者
※新たに設備投資、新規事業等を考えている方。
※何か補助金を活用してみたいと考えている方。

内容

- ①社会行動パターンの4類型を理解する。
- ②自分の社会行動パターンの類型を見つける。
- ③自分と顧客の社会行動パターンを組み合わせ効果的営業を特定する。

開催方法

オンライン開催

※オンライン開催の招待メール（URL）を前日までにお送りいたします。

申込方法

茨城県よろず支援拠点申込フォームもしくは
右記QRコードよりお申込みください



申込締切日

令和5年6月12日（月）

【講師】

大人の女子校(株)

河股 麻美氏



大手広告会社、外資系金融機関でのコンサルティング営業職を経て、ベンチャー企業の広報PRを担当。2022年より、小規模事業者や個人事業主を対象に顧客開拓コンサルティングを開始し、延べ200名以上をサポート。

【講師】

茨城県よろず支援拠点
チーフコーディネーター

宮田 貞夫



大手証券会社勤務（財務部・英国駐在）を経て、現在コンサルティング会社代表取締役。県内中小企業の経営革新・DX、事業再生、マーケティング、IT化、地域活性化等に関する実績多数
※中小企業診断士・ITコーディネーター・ターンアラウンドマネージャー



■主催／茨城県よろず支援拠点

〒310-0801 茨城県水戸市桜川2-2-35 茨城県産業会館9階

TEL 029-224-5339 FAX 029-221-8840 Mail yoroZU@iis-net.or.jp HP <https://ibaraki-yoroZU.go.jp/>

茨城よろず支援拠点

検索

