

KIP会勉強会

“中小企業経営者・管理者のための経営セミナー③”のご案内  
～テーマは「販路開拓・販売力強化」～

財団法人神奈川産業振興センター(KIP)の会員組織KIP会\*では、KIP会会員企業をはじめとする県内中小企業の経営者・管理者の皆さまを対象とする、「KIP会勉強会」を本年1月にスタートしました。

その第5シリーズとして、社団法人日本経営士会神奈川県会様の企画・協力により“中小企業経営者・管理者のための経営セミナー③”を開催します。

今回のテーマは、「販路開拓・販売力強化」。「不況に勝ち抜く販路開拓のポイント」「営業マンのスキルアップと実践ノウハウ」「中小製造業の営業戦略の作成と実践」の3部構成で、経験豊富な経営士に『講義』『演習』を行っていただきます。

販路開拓のエッセンスを学び、それをヒントに新たな販路を開拓して、厳しい不況に打ち勝ってください。皆様のご参加をお待ちしております。

《開催概要》

【日時・テーマ・講師】

|            |             |                              |           |
|------------|-------------|------------------------------|-----------|
| 11月 5日(金)  | 14:00～17:00 | 不況に勝ち抜く販路開拓のポイント<br>(成功事例紹介) | 経営士 畑 和浩  |
| 11月 12日(金) | 14:00～17:00 | 営業マンのスキルアップと実践ノウハウ           | 経営士 高橋 幸雄 |
| 11月 18日(木) | 14:00～17:00 | 中小製造業の営業戦略の作成と実践             | 経営士 高橋 栄一 |

【会 場】 神奈川中小企業センタービル6階「大研修室」 (〒231-0015 横浜市中区尾上町 5-80)

【主 催】 KIP会・財団法人神奈川産業振興センター(KIP)

【企画・協力】 社団法人日本経営士会神奈川県会

【定 員】 30名(全テーマ連続受講者優先)

【受 講 料】 全講座参加 KIP 会員 5,000 円 一般 6,000 円

2コマ参加 KIP 会員 4,000 円 一般 5,000 円

1コマ参加 KIP 会員 2,000 円 一般 3,000 円

※ コマごとに受講者を代えることも可。

中小企業の経営者・管理者のための経営セミナー③ 受講申込書

平成 年 月 日申込

|      |  |        |  |
|------|--|--------|--|
| 所属団体 |  | TEL    |  |
| 所在地  |  | FAX    |  |
| 申込者  |  | e-mail |  |

<受講希望内容>

|  |            |                    |      |  |
|--|------------|--------------------|------|--|
|  | 全講座        |                    | 受講者名 |  |
|  | 11月 5日(金)  | 不況の勝ち抜く販路開拓のポイント   | 受講者名 |  |
|  | 11月 12日(金) | 営業マンのスキルアップと実践ノウハウ | 受講者名 |  |
|  | 11月 18日(金) | 中小製造業の営業戦略の作成と実践   | 受講者名 |  |

※ 部分受講を希望される場合は、希望される内容に「✓」を記載し、受講者名を記載してください。

※ 全講座を希望される場合も、コマごとに受講者が変わる場合は、それぞれの受講者名を記載してください。

《申込み・問合せ》 財団法人神奈川産業振興センター(KIP) 総務・企画部 総務課

担当:鈴木 TEL:045-633-5126 FAX:045-633-5064

e-mail : t.suzuki5008@kipc.or.jp URL : http://www.kipc.or.jp

ご記入いただいた個人情報は、本講座開催の目的に使用いたします。また、ご記入いただいた個人情報をもとにKIPから各種お知らせやセミナー開催案内等お送りすることがあります。

【販路開拓】

| 日時                      | テーマ                          | 内容                                                                       | 講師          |
|-------------------------|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| 11月5日(金)<br>14:00～17:00 | 不況に勝ち抜く販路開拓のポイント<br>(成功事例紹介) | <講義><br>・マーケティング戦略を固める<br>・販路開拓の手段・プロセス・予算を決める<br>・営業基盤の強化、営業マンの顧客開拓力アップ | 経営士<br>畑 和浩 |

【販売力強化】

|                          |                    |                                                                           |              |
|--------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 11月12日(金)<br>14:00～17:00 | 営業マンのスキルアップと実践ノウハウ | <講義><br>・競争に勝ち抜くルートセールスとは<br>・優秀なルートセールスマンに育てるには<br>・効率的・効果的ソリューションセールスとは | 経営士<br>高橋 幸雄 |
| 11月18日(金)<br>14:00～17:00 | 中小製造業の営業戦略の作成と実践   | <講義><br>・ビジネスチャンスと自社の強みと発見<br>・営業戦略の具体的手順、展開方法<br>・営業の悩み解決(討議方式)          | 経営士<br>高橋 栄一 |

《講師紹介》

畑 和浩 氏

総合商社国内営業 30 年の経験を生かし、10 年前に、コンサルタントとして独立。現在、毎月 1 回、販路開拓研究会を実施し、中小企業経営者・管理者に販路開拓をアドバイス。又、神奈川産業振興センターの販路開拓ナビとして活動。

高橋 幸雄 氏

1972 年（昭和 47 年）4 月、カネボウ株式会社（化粧品事業）に入社。セールス、販売主任、販売係長、販売課長、セールス教育課長、販売部長、営業企画部長、副支配人を経て、1998 年（平成 10 年）7 月、アパレル業界（高級婦人服）、カネボウファッション事業本部の子会社であるカネボウ・クリエイティブ株式会社の取締役統括マネージャーに就任する。その後、1999 年（平成 11 年）4 月、化粧品支社経営を担当する取締役支配人に就任する。当該職務を数社、経験した後、2003 年（平成 15 年）7 月、薬品業界であるカネボウ製薬株式会社の本社企画部長に就任、更に事業部長を経て、2008 年（平成 20 年）12 月に定年退社。直ちに、2009 年（平成 21 年）1 月、警備会社（サービス業）である日本連合警備株式会社に転職し、現在、統括本部長とし活躍中である。

高橋 栄一 氏

ある大手企業に 40 年勤務。この間、購買、国内営業（販売会社派遣含む）、海外営業（海外工場派遣含む）を経験。1998 年 6 月経営コンサルタントを開業し、現在に至る。この間、飛び込み訪問 2500 社。（財）神奈川産業振興センター発注開拓専門員として発注企業延べ 1100 社訪問中。中小企業販路開拓など 150 社支援中。

「KIP会」とは

財団法人神奈川産業振興センター(KIP)の事業活動に賛同した県内中小企業等で構成する会員組織。KIPの支援事業を積極的に活用することやそれらの事業に対する評価・提言などを通じて、会員およびKIPがともに発展することをめざす。会員相互の交流会、工業部会、KEEP部会等6つの部会活動などを行っている。