

経営力活性化パートナーズ 主催

Pasona Group Business Seminar

不況を勝ち抜く販路開拓のポイント

～今、注目される新規顧客開拓手法とは～



2010年、政府の様々な対策にも関わらず中小企業の業況は厳しさを増しています。このような不安定な情勢で、中小企業の経営者としてこの不況期を勝ち抜くために“どのような経営判断をすべきか”迷うことも多々出てくるでしょう。しかし経営に一時停止は許されません。常に革新を進め、厳しい不況時代を生き抜く必要があります。本セミナーでは、一つのヒントとして「生き残りをかけた新規顧客開拓」を、講師の豊富な中小企業支援の経験を踏まえ解りやすく解説して参ります。

第一部： 不況を勝ち抜く販路開拓のポイント～今注目される新規顧客開拓手法とは～

第二部： 経営力活性化パートナーズについて / 情報交換会

日時

2010年3月16日（火）

セミナー 14:00～15:30（受付 13:45）

情報交換会 15:30～

情報交換会では、名刺交換も含めてぜひ様々な意見交換の場にご活用ください。

会場

神奈川産業振興センター13階（神奈川中小企業センター）

定員

40名

※会場の都合上、お席に限りがございます。
 恐縮ではございますが、お早めにお申込ください。

参加費

無 料

講師

畑 和浩 氏 社団法人日本経営士会 南関東支部事務局長

【プロフィール】

総合商社営業30年の経歴を生かした、販路開拓、営業マン教育を中心に活動。売れるHP作成も得意

経営力活性化パートナーズとは

人材活用戦略のリーディングカンパニーであるパソナグループを中心に組織する企業経営支援のポータルサービス機関です。経営、マーケティング、財務、労務、法務、広報、公的支援活用等、各分野のプロフェッショナルをパソナグループがコーディネートし、企業が抱える経営上の諸問題や創業、雇用創出に関する課題解決に向けて、各種支援サービスをご案内します。

経営力活性化パートナーズ倶楽部とは

経営力アップを目指す企業経営者様およびご担当者様からなる会員組織です。経営力向上をテーマとして各種セミナー、情報交換会、テーマ分科会への参加や、経営力活性化パートナーズの提供する各種サービス、ご相談を密に行っていただけます。

セミナー名	不況を勝ち抜く販路開拓のポイント ～今、注目される新規顧客開拓手法とは～		
時間	14時00分～15時30分（開場：12時45分）	15時30分～	情報交換会
参加費	無料		
定員	40名 ※定員に達し次第、締め切らせていただきます。ご了承ください。		

● 必要事項をご記入いただき、該当する個所の口にチェックをつけてください。

（複数の方がお申込される場合は、コピーしていただき、お1人様1枚でお申込ください）

貴社名	フリガナ	お名前	フリガナ
部署名		お役職	
電話番号	() -	FAX番号	() -
貴社住所	(〒 -)		
E-mailアドレス			
お役職をお聞かせください。			
弊社営業担当者	(社名)	(担当者名)	
セミナー案内の可否	セミナー案内(e-mail配信)の今後のご希望をいずれかにチェックしてください。 <input type="checkbox"/> 希望する(E-mail必須) <input type="checkbox"/> 希望しない		

お預かりした個人情報は、参加者登録のほか、統計データの管理に利用いたします。また、今後当社グループが主催するイベント、セミナーのご案内を差し上げる場合がございます。個人情報に関するお問合せ、修正削除等は下記連絡先までご連絡ください。

セミナー会場・お申込み



神奈川産業振興センター13階(神奈川中小企業センター)

神奈川県横浜市中区尾上町5-80 / ☎ 0120-830-308

※経営力活性化パートナーズ専用ダイヤル

(最寄駅) JR 関内駅 徒歩5分
 市営地下鉄 関内駅 7番出口 徒歩2分
 みなとみらい線 馬車道駅 5番出口 徒歩10分

お申込み情報

FAXでのお申込 上記必要事項をご記入のうえお申込ください。
FAX. 03-6734-0238

WEBでのお申込 下記URLからお申込ください。
www.pasona.co.jp/biz-partners/seminar/

株式会社パソナ 経営力活性化パートナーズ

お申込 FAX番号: **03-6734-0238**