



自社の未来を考える

マーケティングセミナー

5年後、10年後の自社の発展のために、会社経営におけるビジネススキルを高めるための勉強会を3回にわたって開催します。

当日は各分野の専門家を招き、1回のセミナーにつき、1つのテーマについて学びますので、途中の回からでも参加可能です。

受講料
無料

定員
20名程度

会場

亀岡市曾我部町南条大谷1-1
京都先端科学大学京都亀岡キャンパス朋文館内
オープンイノベーションセンター・亀岡

詳しくはこちら ▶



第1回

戦略編

1/29 月

16:00 ~ 17:30

マーケティングって何？

～お客さまの声を聴いてはりますか？

うち（自社）のええとこ理解してはりますか？～

マーケティングとは何か？なぜ皆さんのビジネスにとって重要なのか？お客さまに選ばれるためには何をすべきなのか？などを現場視点で分かりやすくご説明します。

💡 ポイントは「お取引先さまやお客さまの声を聴いてはりますか？うちのええとこ理解してはりますか？」です。



講師：増田 誠氏

申込フォームはこちら ▶▶▶

申込期限：1月24日（水）



第2回

強み訴求編

2/19 月

16:00 ~ 17:30

うち（自社）・うちの製品のええとこを 発信できてますか？

～他社事例を交えた情報発信のコツ～

うち及びうちの製品の強みを改めて整理していただき、「お客さまにどのように訴求していくと良いか」をマーケティング視点で分かりやすくご説明します。

💡 ポイントは「ご自分が気に入っている身の回りの製品・サービスを振り返ってみること」です。



講師：水野 広土氏

申込フォームはこちら ▶▶▶

申込期限：2月14日（水）



第3回

営業活動編

3/11 月

16:00 ~ 17:30

＜＜B to B 営業＞＞新規取引（法人）開拓営業は できていますか？

～成功確率を上げるための商談前・商談時にお勧めする3つのコツ～

うち（自社）及びうちの製品の強みの訴求内容を改めて整理していただき、それを活かした営業活動の手法をマーケティング視点・現場視点で事例を交えてご説明します。

💡 ポイントは「商談先ご担当者さまへの質問と傾聴」です。



講師：増田 誠氏

申込フォームはこちら ▶▶▶

申込期限：3月6日（水）



問合せ先

☎ 0771-29-2405

✉ oick@kuas.ac.jp

申込方法

各回ごとの二次元コードを読み取り、申込フォームにご入力ください。