

# 販路開拓に取り組む BtoB企業向けセミナー

展示会に出て名刺は集まる  
けど十分活用できていない

見込客を上手く囲い込み  
出来ていない

人手不足で新規営業にまで  
手が回らない

反応がなかった見込客への  
次のアプローチ方法が分からず  
眠ったままになっている



## テーマ：“4時間でわかるBtoB「マーケティング」と「セールス」セミナー”

BtoBビジネスでは、マーケティングは「見込み客をセールスの目の前に連れてくること」、セールスは「目の前に来た顧客を効果的にクロージングする」ことがその役割になります。

紹介による新規開拓ではなく、展示会等への出展も含めて保有するリスト(名刺)をどのように売上に変えていくのかと最新のマーケティングツールとともわかりやすく解説いただきます。

開催日 2019年12月3日(火)、10日(火)

開催時間 各14:00~16:00

会場 南丹市国際交流会館 2F 第1研修室


〒622-0004 南丹市園部町小桜町62-1 TEL.0771-63-1777

定員 各回15名

受講料 無料

内容 ①12月 3日(火) マーケティングセミナー  
②12月10日(火) セールスセミナー

申込方法 裏面の申込用紙に必要事項をご記入の上、南丹市商工会までFAX.0771-42-5734か  
メール：[nantan-sci@kyoto-fsci.or.jp](mailto:nantan-sci@kyoto-fsci.or.jp)にてお申し込み下さい。  
申込期限：11月27日(水)まで。ただし、定員を越えた場合は、期限に関わらず締め切ります。

 南丹市商工会

〒629-0141 南丹市八木町八木東久保28-1

TEL.0771-42-5380 FAX.0771-42-5734

<http://nantan.kyoto-fsci.or.jp/>

## 第1回 マーケティングセミナー

12  
月  
3  
日

火

～見込客を成約客に変える3つのポイント～  
名刺交換から受注までの仕組みをゼロから見直しましょう

- ①BtoBマーケティングの特徴
- ②見込客を受注に変える3つのポイント
- ③MA(マーケティングオートメーション)を活用したBtoBマーケティング

● 講師 アクセルコンサルティング株式会社

代表 岡原 慶高 氏 (経営コンサルタント・中小企業診断士)



## 第2回 セールスセミナー

12  
月  
10  
日

火

～見込客を受注に変える3つのポイント～  
営業活動をゼロから見直しましょう

- ①営業のマインドセットを変える
- ②売上アップの成功方程式
- ③見込み客の囲い込みと関係づくり

● 講師 アクセルコンサルティング株式会社

石井 規雄 氏 (経営コンサルタント・中小企業診断士)



以下の内容をご記入の上、

南丹市商工会までFAX.0771-42-5734か、メール：nantan-sci@kyoto-fsci.or.jpにてお申し込み下さい。

申込期限：11月27日(水)まで。ただし、定員を越えた場合は、期限に関わらず締め切ります。

●“販路開拓に取り組むBtoB企業向けセミナー”を下記の通り申し込みます。

申込日： 月 日

事業所名		業 種	
住 所		連 絡 先	

参 加 者 氏 名	参 加 者 希 望 日	
	<input type="checkbox"/> ①12/3	<input type="checkbox"/> ②12/10
	<input type="checkbox"/> ①12/3	<input type="checkbox"/> ②12/10
	<input type="checkbox"/> ①12/3	<input type="checkbox"/> ②12/10

ご記入いただいた個人情報は、本セミナー以外の目的には使用いたしません。