

あの会社はどうやって安売り競争から抜け出して 売れる仕組みをつくったのか

～ 価格競争激化だからこそ有利な「ちいさな会社」の販売戦略 ～

《主な講座内容》

1. 高齢化が進む地方都市で売れる理由
2. いい商品が売れる商品ではない！
3. ちいさな会社ほど有利になる販売戦略
4. なぜあの会社ばかり選んでしまうのか
5. 営業をやめたら売上げが伸びた！？
6. 証拠は嘘をつかない

今回のセミナーでは、特に地方都市で活躍している「ちいさな会社」の豊富な成功事例を中心に、どうやって集客し、どうやって固定客を増やし、どうやってリピート購入を増やし、どうやって利益を出せる仕組みを構築していったのか、具体的な販売戦略の組み立て方を詳しく紹介します。

講師紹介



「ちいさな会社」の未来を設計する経営コンサルタント

よしみ のりかず
吉見 範一 氏

1952年、横浜市生まれ 神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。また NTT コミュニケーションズの営業所長に就任時には最下位の拠点を預かったものの、営業ツールを活用する手法を指導することで半年後には「3カ月連続全国第1位」を達成。現在は「ちいさな会社」の未来を設計するコンサルタントとして活躍中。

- ◆ 日 時 令和7年11月6日（木）13:30～15:30
- ◆ 場 所 朝日村商工会館 (当初お配りしたものと時間が変更になっています)
- ◆ 受講料 無料
- ◆ 定 員 30名 (定員超過の場合のみ事務局からご連絡させていただきます。)
- ◆ 申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにて、お申し込み下さい。
- ◆ お問合せ TEL: 99-2551

(切り取らずにこのまま送信してください)

朝日村商工会 行 FAX: 99-3573 セミナー参加申込書			
事業所名			
所在地			
TEL		FAX	
参加者名		参加者名	

※申込書にご記入頂きました個人情報類は、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本講演会に関する連絡の目的のみ使用します。