

V字回復を目指す企業のための！

販売戦略強化

新型コロナウイルスによる経済への打撃は中々好転せず、多くの事業者の皆様が売上減少の大打撃を受けている状況です。このような危機的状況から脱却するために、企業や店舗全体での販売戦略の抜本的な練り直しが必要です。本講座では、事例を参考にしつつ、主要顧客の見直しや時代に合わせた新たな商品開発や品揃え、販売戦略の強化等を考えます。更に経営の危機突破に役立つ国の支援策や助成金も解説いたします。

新型コロナを乗り切る経営力向上セミナー

講座内容

講師

みずした ともりのり
水下 智則 氏

ネクストマーケティング株式会社
代表取締役



福島県会津若松市出身。森永乳業(株)、イオンリテール(株)を経て、社労士事務所を設立。経営者が思い描く「企業の理想の姿」、その実現にむけて人事労務に関する専門的な支援をおこなう。また、全国で精力的に講演活動もおこなっている。社会保険労務士、中小企業診断士、MBAの資格を有する。

- ・世の中の変化を把握する
今起きている不況の原因は何か
- ・経営状況の整理
2019年の売上と利益の実績を算出する
2020年、2021年の見込み数値目標をたてる
- ・企業価値を高めるため販売戦略再構築
マーケティングの視点（顧客・商品・価格・販売促進）
個人ワークで新たな戦略を練る
- ・国の支援制度や補助金等
コロナウイルス対策に関する各種支援
インボイス制度の概略

日時 2021年 8月 20日（金）

13:30～15:30

会場 柏崎商工会議所
5階 大研修室

受講料 会員無料

定員 30名（定員に達し次第、締め切ります）

主催 公益社団法人柏崎法人会

（公社）柏崎法人会行（FAX 20-6312） 締切 8/16（月）

『販売戦略強化』セミナー申込書

法人名	
受講者氏名	
受講者氏名	

■お申し込みいただいた皆様の情報は、当所の事業案内や事業の遂行など、当所の事業活動のためにのみ利用させていただきます。