

マーケティングセミナー

企業のウリを売上げにする方法！

ーマーケティング思考を理解するー

「あなたの会社のウリは何ですか？」ウリとは、お客様があなたの会社で商品・サービスを購入する理由のことです。「この問いに答えることができましたか？」もし、回答が難しかった方は、このセミナーをぜひ受講してください。ウリを明確にすることで、お客さまへの訴求力が高まるからです。当セミナーでは、企業のウリを売上げに繋げるための思考法を学びます。セミナーに参加して、あなたの会社のウリを売上げに変えませんか！

カリキュラム

- ◆売れない理由とは
- ◆儲かる顧客とは
- ◆お客様の買う理由とは
- ◆コアな強みを見つける方法
- ◆新規顧客を開拓する方法

セミナー案内

- ◆日 時：平成26年6月18日（水）
14：15～16：00
（受付 14：00～）
- ◆場 所：ナレッジサロン
プロジェクトルーム
- ◆費 用：無料
- ◆対 象：経営者、管理職、マーケティング部
企画部、営業部



講 師

株式会社ビジネスコンサルティングプロモート
首席戦略コンサルタント 青木 宏人

2008年4月に経営コンサルタントとして独立。製造業や小売業、サービス業等に対し、経営戦略やマーケティング戦略の立案と実行支援を実施している。2013年4月、製造業や小売業、サービス業、建築業等に対し、売上向上支援をミッションとするマーケティング・アシスト・プロジェクトを立ち上げ、代表に就任。2013年より、SMBCコンサルティング大阪オフィスで、マーケティング、戦略系のセミナー講師も務めている。

お申し込みは、[ビジネスコンサルティングプロモートのホームページ](http://www.bcp-jp.com)で
ホームページ：www.bcp-jp.com

◆お問い合わせ：株式会社ビジネスコンサルティングプロモート
担当/佐賀 TEL：06-6133-5452