むさし府中商工会議所　主催

新規取引を増やす BtoB 営業の仕組みづくり

～見込客を増やし受注につなげる実務ノウハウ～

令和８年１１月１７日（火）14 時～16 時

売り上げが伸び悩んでいる、ルートセールスから脱却できない、営業の仕組みが整っていないなど、企業の様々な課題がある中、ターゲットを絞り込むコツや営業リストの作り方、アポ取りから受注までのあるべき仕組みを理解する事によって、新規取引を増やしてく実務ノウハウを学びます。

講座内容

- ■新規営業をはじめる前に考えること
- ■顧客ターゲットの絞りかた
- ■営業リストの作りかた
- ■アポ取りから受注までの仕組みづくり
- ■目標達成に必要なこと

<講師プロフィール>
中小企業診断士、IT コーディネーター。
中小企業において 17 年間 BtoB 営業に携わり、小規模企業が 100 億円企業へ成長していく過程を現場で経験してきた。
2020 年に中小企業診断士として独立し、現在は中小企業経営者と同じ目線に立ちながら、実務に根差したコンサルティングを行っている。

講　師

（株）ワイスメック
代表取締役

吉岡裕之　氏



会場　むさし府中商工会議所会館 2 階　大会議室

受講料　**無 料**　　**定員**　**20** 名

お問合せ　中小企業相談所 TEL 042-362-6421　FAX 042-369-9889

申込方法　**下記申込用紙又は QR コードにて**
11 月 10 日（火）までお申し込みください。

（切り取らずにこのまま送信してください）

むさし府中商工会議所　講習会参加申込書

事業所名		ＴＥＬ	
住　所		ＦＡＸ	
受講者名		メール アドレス	

ご記入いただいた個人情報につきましては、講習会の開催に係る受講者名簿の作成、出欠確認、講習会運営等に関する目的にのみ使用します。