

「こだわり」が経営戦略を明確にする！

「こだわり商品(サービス)」をキーにした中小企業の経営戦略の立て方

顧客ニーズの多様化により、他社との差別化を図ることが企業の持続的成長にとって重要となっています。そのためには、自社の「こだわり」を明確化し、その「こだわり」を生かした経営戦略の立案が必要です。そこで、今回は自社の商品・サービスをはじめとした「ビジネスのこだわり」を改めて問い直し、経営戦略や商品戦略を絞り込んでいくためのセミナーを開催します。この機会にぜひご参加ください。

<開催要項>

- 日 時 平成21年9月2日(木) 14:00~16:00 ※開場 13:40~
- 会 場 池袋ウェストパークビル2階 会議室(豊島区西池袋3-27-12)
※池袋駅西口徒歩5分。地下通路1b正面。東京芸術劇場向い。1階が三菱東京UFJ銀行です。
- 講 師 公認会計士井出事務所 所長・公認会計士 井出 俊之 氏

<略歴> 監査法人朝日新和会社社(現あずさ監査法人)を経て、産能大学にて企業研修業務、コンサルティングファームで株式会社開業業務に従事。93年 井出事務所設立。経営計画、予算管理、業務改革、人材育成を統合した実践的コンサルテーション活動に取り組んでいる。

○定 員 45名(先着順、1社2名まで。定員オーバーしたときはご連絡いたします。)

○受講料 無 料

<主な内容(予定)>

1. こだわりの意味
 商売上手は、ビジネスのこだわり(セールスポイント)がはっきりしている
 商売上手は、こだわり(セールスポイント)の伝え方が上手い
 自社のこだわり(商品・サービス)を絞り込む三つのキーワード
2. 「こだわり商品創り」を通して商品戦略を明確にする
 こだわり商品を選ぶ顧客(ターゲット)層の明確化/こだわり商品のセールスポイント(差別化要因)の検討
3. こだわり商品を「売れる仕組み」に乗せる営業戦略
 年間の営業スケジュールから商機を掴む/集客イベントで訪問先を囲い込む/売上予算への落とし込み方 等



お申込方法

- ①参加申込書に必要事項をご記入のうえ、下記申込先までFAXにてお申込ください。
- ②満員等でお断りさせていただく場合はお電話にてご連絡いたします。当支部からの連絡がない場合は、受付が完了しております。受講券は発行しませんので、申込書(本状)を当日受付でご提示ください。

お申込先・お問い合わせ先 東京商工会議所豊島支部

〒171-0021 豊島区西池袋3-27-12 池袋ウェストパークビル9階 TEL 5951-1100 FAX 3988-1440

=====(切り取らずにFAXしてください)=====

東京商工会議所豊島支部 行き【FAX:3988-1440】

月 日

『「こだわり商品(サービス)」をキーにした中小企業の経営戦略の立て方』(9月2日) 参加申込書

会社名			住所 〒
(業種)	(従業員数)	名	
TEL:	FAX:		
参加者	氏名:	部署/役職:	
参加者	氏名:	部署/役職:	

※ご記入いただきました情報は、当該セミナーに関する連絡・管理のために使用いたします。