

「新型コロナウイルス感染症の影響に対しての支援策を活用しよう！」

# ～売上げ30%アップのための～ 営業改革・販路開拓・事業再構築

新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行して、アフターコロナとして企業経営や働き方に大きな変化が生じてきています。企業は、制度改正、思いがけない感染症などの課題を乗り越えて事業を継続していかなければなりません。いまだ先行き不透明な経営環境が続くなか、この状況を打開するためにはビジネスモデルの再構築や販路拡大、新たな販売促進が必要です。本講習会では、営業戦略の立案から実行まで、具体的な方法と事例をご紹介します。また、新規顧客の獲得や既存顧客のフォローアップに効果的な販路開拓のコツもお伝えします。

感染症対策として講じられた政府の支援策が多くあり、この施策をうまく取り入れることでコロナ禍前を超える売り上げを目指しましょう。売上高アップに向けて、営業力を強化したい方はぜひご参加ください。

## 開催日時

2023年11月14日(火)

午後3:00～5:00

終了後 質疑応答

## 会場

厚木商工会議所 3階 302会議室

(厚木市栄町1-16-15)

## 受講料

:無料(会員・非会員ともに)

## 定員

:20名

## お申し込み方法

下記申込書に必要事項をご記入いただき、  
11月10日(金)までに、**FAX**にてお申し込みください。  
厚木商工会議所 中小企業相談所 首藤



## 【講習会の内容】

- ★各種制度改正、アフターコロナの事業再生等の諸課題への対応
- ★不測の事態における再構築視点
- ★理念・目指す方向性の深耕
- ★営業戦略立案のポイント
- ★営業に必要な4つの力
- ★営業推進5つのステップ
- ★プレスリリース作成のポイント
- ★新型コロナウイルス感染症に対する政府の支援策をこう活用しよう
- ★質疑応答

## 【講師の紹介】

NPO厚木診断士の会 高岸 浩文(中小企業診断士)

パナソニック(株)にて主に法人営業、企画、マーケティング等の責任者に従事し、販促・広報・戦略策定など行う。独立開業後、2018年5月から5年4ヶ月で168社、1,100回の中小企業の訪問支援を行っている。事業承継、事業継続、販路開拓、営業改革、経営改善、賃金・人事評価、各種補助金対応などを得意としている。地域金融機関による事業承継促進事業の登録専門家、中小機構の経営支援アドバイザー等としても活動している。



11/14 営業改革・販路開拓……………

**FAX: 046-221-2152** (TEL:046-221-2153)

厚木商工会議所 行

切らずにFAXしてください。

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名
所在地	〒	

※ご記入いただきました個人情報は、講習会運営の目的以外に使用致しません。3名様からのお申し込みは本紙をコピーしてお使いください。