

中小企業者、創業者や起業家、インキュベーション入居者、起業家を目指す学生、経営に興味のある一般の方等のための

無料

顧客創造セミナー



顧客創造について、お客様から選ばれる店舗づくりを販路開拓という視点からだけでなく、経営という側面から事例をもとに販売戦略についての資質向上を図っていただきます。

日時

2016.11.28 月

18:30

20:30

場所

富山市新産業支援センター4階研修室
(富山大学五福キャンパス工学部敷地内)

※お問い合わせ・申込先・アクセスについては裏面をご覧ください

【講演】

「お客様にモテる会社・店、そして選ばれる経営とは」

お客様に選ばれ、継続していく会社・店舗は何が違うのでしょうか？
起業間もない会社や店舗は、何をどのように考え、行動したらよいのか、
販路開拓や営業、販売促進という視点からだけでなく、
経営という側面から、事例をご紹介します考えてまいります。

- ①市場・お客様を選んで成長する
- ②自社のサービス、商品を磨いて差別化する
- ③販売促進を工夫する
- ④社員・スタッフと共に取り組む

【講師】

有村コンサルティングオフィス
中小企業診断士 有村知里 氏

【定員】

定員40名
(申込受付順)

【対象】

経営者、経営幹部、起業家など



【主催】 国立大学法人富山大学、富山市新産業支援センター
独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸本部

【後援】 公益財団法人富山県新世紀産業機構、富山県中小企業団体中央会、富山商工会議所

～顧客創造セミナー参加申込書～

富山市新産業支援センター 行き

ふりがな 氏名	勤務先等	連絡先(電話等)

この申込書は、当日の資料及び会場の準備の都合から事前に参加人数を把握するために提出していただくものです。

※E-Mail、FAXで、お申し込みください。

(FAXのお申し込みについては募集人員を超えた場合のみ受講不可の連絡を致します。)

※会場へは、できるだけ公共交通機関をご利用ください。

お問い合わせ・申込先

富山市新産業支援センター

〒930-0871 富山市下野16番地

(富山大学五福キャンパス工学部敷地内)

TEL : 076-411-6131

FAX : 076-411-7397

E-Mail : sinsangyo-ut@swan.ocn.ne.jp

URL : <http://www.toyama-sinsangyo.jp/>

ACCESS MAP



※富山駅より市内電車で大学前行乗車12分、新富山下車、徒歩15分