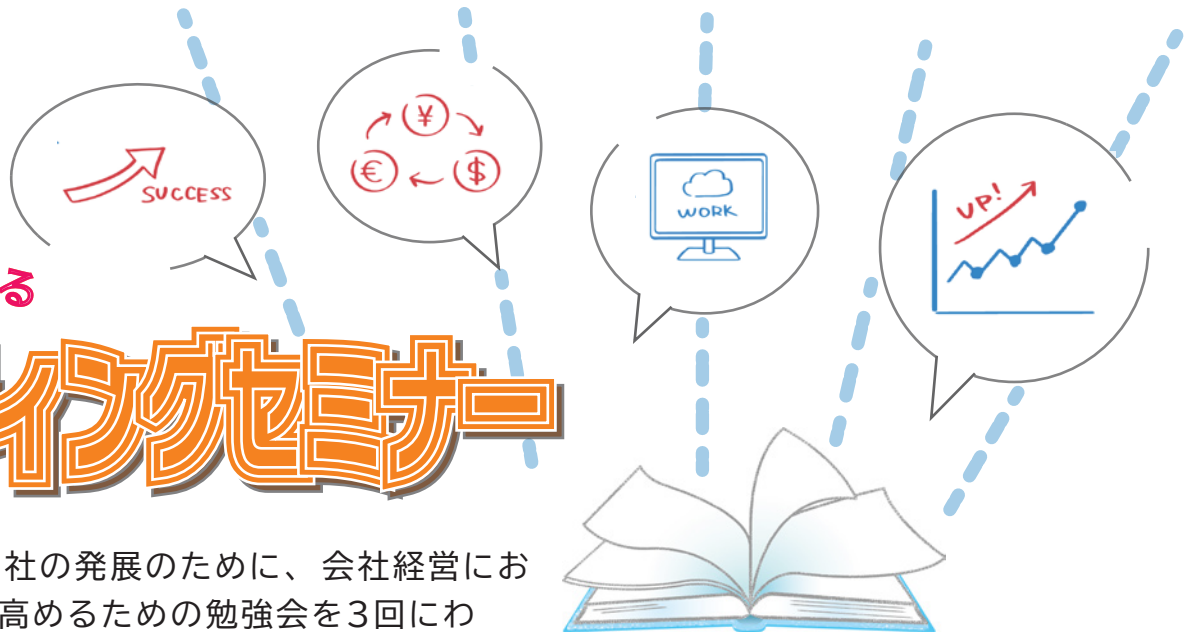




自社の未来を考える

# マーケティングセミナー



5年後、10年後の自社の発展のために、会社経営におけるビジネススキルを高めるための勉強会を3回にわたって開催します。

当日は各分野の専門家を招き、1回のセミナーにつき、1つのテーマについて学びますので、途中の回からでも参加可能です。

受講料  
**無料**

定員  
**20名程度**

会場

亀岡市曾我部町南条大谷 1-1  
京都先端科学大学京都亀岡キャンパス朋文館内  
オープンイノベーションセンター・亀岡

詳しくはこちら ▶



## 第1回 戦略編

**1/29** 月  
16:00 ~ 17:30

### マーケティングって何？

～お客さまの声を聴いてはりますか？  
うち（自社）のええとこ理解してはりますか？～

マーケティングとは何か？なぜ皆さんのビジネスにとって重要なのか？お客さまに選ばれるためには何をすべきなのか？などを現場視点で分かりやすくご説明します。

💡 ポイントは「お取引先さまやお客さまの声を聴いてはりますか？うちのええとこ理解してはりますか？」です。



講師：増田 誠氏

申込フォームはこちら ▶▶▶

申込期限：1月24日（水）



## 第2回 強み訴求編

**2/19** 月  
16:00 ~ 17:30

### うち（自社）・うちの製品のええとこを 発信できてますか？

～他社事例を交えた情報発信のコツ～

うち及びうちの製品の強みを改めて整理していただき、「お客さまにどのよう  
に訴求していくと良いか」をマーケティング視点で分かりやすくご説明します。

💡 ポイントは「ご自分が気に入っている身の回りの  
製品・サービスを振り返ってみること」です。



講師：水野 広土氏

申込フォームはこちら ▶▶▶

申込期限：2月14日（水）



## 第3回 営業活動編

**3/11** 月  
16:00 ~ 17:30

### ＜＜B to B 営業＞＞新規取引（法人）開拓営業は できていますか？

～成功確率を上げるための商談前・商談時にお勧めする3つのコツ～

うち（自社）及びうちの製品の強みの訴求内容を改めて整理していただき、  
それを活かした営業活動の手法をマーケティング視点・現場視点で事例を交え  
てご説明します。

💡 ポイントは「商談先ご担当者さまへの質問と傾聴」です。



講師：増田 誠氏

申込フォームはこちら ▶▶▶

申込期限：3月6日（水）



問合せ先

☎ 0771-29-2405 ✉ oick@kuas.ac.jp

申込方法

各回ごとの二次元コードを読み取り、申込フォームにご入力ください。