

東京で交通至便な「飯田橋」で開催いたします

BtoB(企業間取引)・顧客訪問型企業 企業経営者むけセミナー (概要説明版)

中小企業時代のキーエンスに注目、知られていない成功の仕組み
経営トップの決断次第！ニッチ商品で
高い利益を獲得する「スピード経営」

BtoB・訪問型企業が「ニッチ商品販売」で成功するには、「中小企業時代のキーエンス」の経営手法にヒントがあり。キーエンス勤務後ライバル会社に移り、キーエンスと競争経験した独自の見解で、高い利益獲得の秘訣を解説。即実行できる簡単かつ具体的な内容も紹介いたします。

開催 2014年11月18日(火曜日) 事前予約制 (有料)
時間 午後14時00分(開場13時40分)～午後16時40分(途中休憩あり)
会場 ベルサール飯田橋駅前 (JR総武線 飯田橋駅 東口改札より徒歩約3分)

プログラム概略

(途中休憩あり) 撮影、録画、録音はできません

午後14時00分 開始

第1部 企業経営に活かせる、中小企業時代のキーエンス

第2部 高い利益を獲得するスピード経営の実践

第3部 ライバル会社対策の基本

午後16時40分 終了 (午後16時45分 退室完了)

講師紹介 中小企業診断士 立石 茂生

1987年(株)キーエンス新卒入社、計測機器の直販営業 1988年度 事業部年間営業成績3位表彰
1989年 ライバル会社のアンリツ株式会社に転じ、同機器の直販営業。商品企画・マーケティングにも関与して、主にキーエンスを相手に10余年にわたる販売競争の中、BtoB分野での勝ちパターンを研究。2001年より製造業のコンサルタントとして活動。「競争を制す」を念頭に、主に「BtoB(企業間取引)・製造業(卸売業)・訪問セールス」を対象に「参入市場～商品企画・製品開発～販路開拓(営業部門強化)までの全段階」について、ワンストップ的に相談対応。精神主義を避け、ロジックで具体的な助言・提案がモットー。

詳しい資料(プログラムの詳細記載、専用申込書付)がございます
まずは、メールにてお気軽にご請求ください。

立石シゲオ中小企業診断士事務所ウェブサイト (<http://www.tateishi-smemc.com/>) のお問い合わせフォームの【題名】欄に「セミナー資料希望」と記入して送信願います。折り返し「企業経営者むけセミナー詳細資料」をメールに添付して返信いたします。

ご同業の方、経営コンサルタントの方、個人の方、ネットワークビジネスや売り込み等を目的とする方は、お申し込みできません。また「企業経営者むけセミナー詳細資料」の送信自体をおことわりする場合がありますが、その理由について公開する義務を負いません。

©2014 TateishiShigeo-SMEMC-office / 照会No.2014-NS003

立石シゲオ中小企業診断士事務所 <http://www.tateishi-smemc.com/>