

## 製造業向けの販路拡大セミナー

なぜ**良い商品**を持つ会社ほど**販路に困る**のか？今日から**実践**できる！**販路獲得術**

開催日時

2021年  
**12/2**

[木曜日] 14:00~16:00

コロナ禍において製造業も例外なく大きな危機を迎えています。考え方を考えることで、この機会がチャンスにもなります。本セミナーでは、アフターコロナに、販路開拓や進出する分野選択をどのように考えていけば良いのかを解説いたします。大局から具体的な施策まで、中小製造業が何を意識し、どう行動するべきか実践的なヒントをお持ち帰りいただけますので、ぜひご参加ください。今話題のSDGsやカーボンニュートラルが新規事業のチャンスにつながる部分もお話いたします。

会場・定員

①オンライン受講(事務所や自宅)..... 定員**30名**②山形グランドホテル 8F「アドリア」..... 定員**30名**※定員超過の場合のみ  
ご連絡いたします。

●所在地:山形市本町1-7-42 ●TEL:023-641-2611

受講料

**無料** ※事業をされていない方は対象外です。

申込方法

下記申込書にご記入の上、FAXにてお申込みください。

**締切日 11月25日(木)**

オンライン受講をご希望の方は、FAXと併せて下部の申込サイトよりお申込みください。

お問合せ・申込先

山形商工会議所 経営支援課(担当:西村)  
TEL:023-622-4666**FAX:023-622-4668**講師  
紹介(株)エスト・コミュニケーションズ  
代表取締役ゆげ とおる  
**弓削 徹 氏**

あの製品が売れる!!!  
キャッチコピーの  
極意

クリエイターとしてSONY、サントリー、IBM、オリンパス、雪印、パイオニアなどの新商品開発、広告・販促キャンペーンを成功させ、「製造業なら弓削」との評価を得る。日本を支える中小企業専門のコンサルタントとしても活動。商品開発から販路拡大までのマーケティング企画・戦略を適正コストで提供するコンサルタントとして活躍中。  
2019年1月発刊、3ヶ月で重版12刷の大人気著書!  
「届く! 刺さる!!! 売れる!!! キャッチコピーの極意」(アスカビジネス)

講座  
内容

- アフターコロナを読み解く5つの視点
- モノが売れない3つの理由
- 自社のセールスタイプを知ろう
- 販路開拓3分の計
- インターネットはこう活用する
- 展示会はこれをやめれば成功する
- 誰も教えてくれないプレスリリース活用術
- 中小製造業が勝つためのデ・キ・物とは?



12月2日開催

## 販路拡大セミナー 申込書



|                       |   |      |                            |
|-----------------------|---|------|----------------------------|
| 事業所名                  |   | 業種   | 製造・建設・卸売・小売<br>サービス・飲食・その他 |
| 所在地                   | 〒   | TEL  |                            |
|                       |   | FAX  |                            |
| 受講者役職                 | 受講者氏名   | ふりがな |                            |
| ご希望の受講方法<br>○をつけてください | 1. <b>オンライン受講する</b> (ネット環境とZoomインストール済のPC等を準備可能な方)<br>→ FAXの上、下記サイトよりお申込みください。<br>【申込サイト】 <a href="https://rod-m.com/211202/1709.html">https://rod-m.com/211202/1709.html</a> |      |                            |
|                       | 2. <b>会場で受講する</b> (マスクの着用と後日お送りする確認票への記入にご協力ください)   |      |                            |



※ご記入いただいた個人情報は、共催団体や関係機関との各種連絡・情報提供に利用することがあります。