



少し考え方を考えるだけで 『売上げは伸びる』

第9回 OMA 経営者・元気塾

【主催】一般社団法人大阪能率協会

開催概要

毎年、売上計画はきちんと立てていますか？
昨年度の10%増しとか、漠然とした売上計画で済ませていませんか？
企業経営の源泉となる「売上の構築」は、商品・サービス戦略と顧客戦略よりなります。
今回の元気塾では、
「顧客戦略の側面からした考え方に重きを置いた、売上計画の立て方・考え方」を勉強したいと思います。
売上げを伸ばす 企業向け営業活動（BtoB）、個人向け営業活動（BtoC）の道しるべとして下さい。

【内容】

1. 売上分析の仕方とその活用方法
2. BtoBの営業戦略・得意先戦略のあり方
3. BtoCの顧客管理と販促のあり方
4. その他（新規開拓方法等）

【講師のご紹介】

(株)関西マネジメント・クリエーション
代表取締役 **久田 章**
中小企業診断士
(専門分野)
・経営革新支援
(事業再生・経営改善含む)
・創業支援
・事業承継支援



【日 時】2016年1月28日(木)

18時30分～19時30(18時～受付開始)

【会 場】総合生涯学習センター 第4研修室

大阪市北区梅田 1-2-2-500 大阪駅前第2ビル5階

【参加料】OMA 会員・協賛・紹介等 1,000 円

一般 2,000 円 (ご来場の折に申し受けます)

【定 員】30名



お申し込み お問合せ先

○お申し込みはEメールか、FAXにて受け付けております。

【E-mail】genki-seminar@oma-keikaku.jp 【FAX】06(6978)5666

*E-Mailでお申込時は、件名(subject)に、「元気塾参加申し込み」と御記載ください。

○お問い合わせはE-mailでお願いします。

【E-mail】genki-seminar@oma-keikaku.jp 【TEL】06(6941)2709

一般社団法人大阪能率協会 経営革新支援室 大阪市中央区本町橋 2-5 マイドームおおさか

■FAX 参加申込書

送付先 FAX: 06-6948-5666

事業所名				TEL	
参加者名	役職			Email	
参加者名	役職			Email	
種 別	<input type="checkbox"/> OMA 会員 <input checked="" type="checkbox"/> 協賛・紹介 (フォレスト社会保険労務士事務所) <input type="checkbox"/> 一般				

* 申込書にご記入いただいた事項は、今回のセミナー受付に利用する他、今後開催するセミナーの案内や、経営に役立つ情報のお知らせに利用することがございます。また講師には、参加者名簿として配布いたします。