

製造業の経営革新を行い、未来を勝ち取るために！

～製造業経営革新セミナーのご案内～

主催：内閣府認証 特定非営利活動法人 日本経営士協会

協賛：公益財団法人 大田区産業振興協会

製造業の経営者の皆様方へ

昨年の3月11日に発生した東日本大震災の余波を受け、一時日本の工業生産高が落ち込みましたが、ここに来てようやく経済も回復基調となりつつあります。しかし経済回復は大企業を中心としたものであり、中小製造業はまだ経営基盤の復調に悪戦苦闘されているものと思われます。日本経営士協会ではこの度、公益財団法人大田区産業振興協会様のご協賛を得て、大田区産業プラザPIOにて、皆様方の経営再建に役立つ内容を盛り込んだセミナーを平成23年10月より半年間（月1回、計6回）「製造業経営革新セミナー」を以下の内容にて開催致しております。即経営に役立てることができる情報・ヒントが沢山盛り込まれておりますので、経営に悩まれている皆様、この機会を逃すと、有意義なセミナーを聞く機会は2度とありませんよ！

第5回セミナー開催内容（全6回開催）

第5回目のセミナーは、

「広報活動と営業活動」をテーマに取り上げ、以下の日程・内容にて開催いたします。

- ・日時：平成24年2月15日（水） 受付：18:20～ 時間：18:30～21:00
- ・場所：大田区産業プラザPIO 6F E会議室（京浜急行 京急蒲田駅 徒歩3分）
- ・参加費：2,000円（当日徴収させていただきます）
- ・セミナーに関するお問い合わせ先：日本経営士協会 阿比留（あびる）まで TEL：03-5912-5227

時間	テーマ・概要・講師
18:30～19:40	中小製造業の広報活動について ～片思いにならないアピール方法とは～ AIDMAからAISASへ、このようなマーケティングの法則の流れをご存知ですか。インターネットの登場で顧客の購買心理や行動が大きく変化しています。会社広報誌やホームページに、御社のアピールポイントを的確に表現しないと、顧客に対する御社の熱き想いも片思いに終わってしまいます。折角会社広報誌やホームページを製作されるのですから、直接的な顧客のみならず最終消費者までをターゲットにして、受け入れられ易いアピール方法を検討してみましょう。本セミナーでは、AISASの法則を活用して、分かり易い広報活動の仕方を伝授します。 講師：経営士 盛昌義氏
19:50～20:50	販路拡大に結び付く営業活動の実践 ～新規顧客開拓のためのノウハウを伝授します～ 日々営業活動を行っているが、実績に結び付かないと嘆いていませんか。そうであれば、今一度営業スタイルを見直して見ましょう。営業は、見込み客を獲得するための仕組みを作ることから始まります。本セミナーでは、新規顧客を獲得するための営業活動を、広報活動の一環として捉え、広報ツールの活用方法と新規顧客獲得方法について、わかりやすくお伝えします。 講師：会員 和田隆氏
Q & A： 20:50～21:00	セミナーの関するご質問にお答えします。不明な点がありましたらお気軽にご質問して下さい。
21:00～22:30	セミナー終了後別会場にて、名刺交換会・懇親会を開催致しますので気楽にご参加して下さい。

セミナーに関するお問い合わせ先

東京都練馬区豊玉北5-24-2-707 株式会社ビズソルネット内
（特）日本経営士協会 首都圏支部 製造業コンサルティングチーム
TEL：03-5912-5227 FAX：03-5912-5229

セミナーの参加お申込について

FAXでのお申込：この用紙に必要事項を記入して、そのまま
03-5912-5229までファックスして下さい。

電話 03-5912-5227 でのお申込も受け付けております。また、当協会のホームページからのお申込も可能です。

URL：<http://info.jmca.or.jp/seminar/301/> 「セミナー・講習会のご案内」をご参照してください。

なお、参加される方は事前準備の関係上、前日の2月14日（火）までにお申込して下さい様お願いいたします。

★平成24年2月15日（水） 第5回目セミナーに参加いたします。

★会社名：_____

★役職名：_____

★お名前：_____

★お電話番号：_____

★メールアドレス：_____