

令和3年度創業スキルアップ講座

売上をアップさせる販売戦略について

売上を毎年アップさせていかなければ、事業の継続は難しくなります。コロナ禍でも成長している企業は多くあり、事例を通して売上アップの基本を学びます。

本講座では、中小企業診断士の小野雅晴氏を講師にお迎えし、売上をアップさせる販売戦略について、講義・演習を通じて理解を深める講座となっております。是非、参加をご検討ください。

カリキュラム

- 1 売上を1年後に2倍にする方法
- 2 お客様の分析
- 3 新規顧客を効率的に獲得する方法
- 4 売上をアップさせる近道
- 5 損益分岐点分析と利益を出すためには



講師

エスイーシー・シープレックス(株)

営業顧問

中小企業診断士

おの まさはる
小野 雅晴 氏

[プロフィール] 1949年生まれ。1978年(株)南北海道電子計算センター(現:(株)エスイーシー)入社。取締役OAシステム事業部長、取締役医療システム事業部長、監査役を歴任。退任後は、同社の水産プロジェクト統括マネージャーを務め、今春よりエスイーシー・シープレックス(株)の営業顧問に就任。

2000年情報処理技術者プロジェクトマネージャー。2003年中小企業診断士登録。このほか日商簿記、メンタルヘルスマネジメントなどの資格を習得。

これまで、公立はこだて未来大学基本情報技術者受験対策講座の講師など、多数の講師実績を有し、2005年度から(公財)函館地域産業振興財団の実施するビジネスプラン作成スクールの講師を務める。

日時

令和3年10月6日(水)14:00~16:30

会場

北海道工業技術センター 函館市桔梗町379番地

受講料

無料

定員

15名

問合せ先

(公財)函館地域産業振興財団 産業支援課

TEL:0138-34-2600 E-mail:staff_17@techakodate.or.jp

申込方法

函館市産業支援センターホームページ「創業スキルアップ講座のご案内」の申込みWEB入力フォームからお申込みください。

「創業スキルアップ講座のご案内」申込みWEB入力フォームURL

<http://www.techakodate.or.jp/sangyou/newsup/2020sougyo-skillup/>

こちらのQRコードからWEB入力フォームにアクセスできます。

* ご記入頂いた個人情報は、当財団の事業目的以外には使用いたしません。

≪主催：(公財)函館地域産業振興財団、函館市、北斗市、七飯町≫

(会場アクセス)

