

10年後、後悔しないために

新規受注獲得のための 技術提案力向上 オンラインセミナー

参加無料

5.27 火
14:00～16:00

オンラインZOOM
開催

セミナーテーマ

～提案型営業への第一歩～

技術を「伝える力」で差をつける

優れた技術や製品を有していても、その魅力を適切に伝えられなければ、商談や受注にはつながりません。本セミナーでは、顧客ニーズを的確に捉えた技術提案資料の作成法を学びます。自社の強みや外部環境を客観的に見つめ直し、展示会や商談会における営業活動の成果を高めることを目的としています。

受注に繋がる「伝える技術」で自社の価値を適切に発信しましょう！
顧客から「話を聞きたい企業」になるための第一歩を踏み出しませんか？

講師

(独)中小企業基盤整備機構

中小企業アドバイザー 柳原秀基 氏

日産自動車株式会社の生産技術部で新車開発・新技術、新工法の適用を41年間従事し、電動化・知能化技術を20モデルに適用。

現在は中小企業の技術コーディネーターとして全国で100社以上を支援する。

また、昨年「技術提案力向上のためのワークショップ」を展開中。



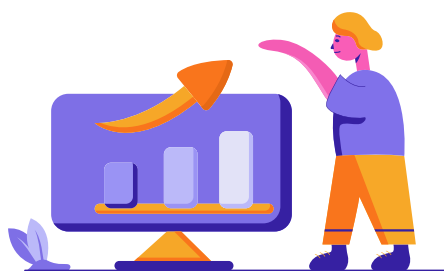
プログラム

14:00～15:30 オンラインセミナー

『技術提案力向上セミナー』

- ・技術提案シート作成プロセス
- ・自社分析と外部環境の情報整理
- ・付加価値の創出「相手に伝えるべきこと」

15:30～16:00 質疑応答 & アンケート



参加対象

広島県内製造業企業（中小受託事業者・メーカー）の経営者、技術者、営業担当の方、技術提案力の向上に関心のある方。

※講師の専門上、工業系製造業分野が対象となります。

お申込み
お問合せ

申込みはQRコードを読み込みWEBフォームからお願いします。

詳細はホームページからご確認ください。

☎ 084-926-2670 ひろしま産業振興機構福山支所

ひろしま産業振興機構



【主催】公益財団法人ひろしま産業振興機構 【共催】独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中国本部（仮）