

顧客を増やすために 必要な実践講座

受講料無料

新規顧客を獲得するための新しい取り組みや、WEBなどを活用した新たな手法・ツールなど、企業間競争に勝ち抜くための顧客獲得方法を学ぶ実践講座です。

*各講座の講師プロフィール詳細は裏面をご覧ください。

- 対象
 - ・企業の経営者、営業部門の方
(企業の顧客拡大に関わる方)

- 定員
30名

- 開催期間
2017.11.21(火) ~ 2018.2.13(火) [全10回]

- 場所
KITENビル8階 (宮崎県宮崎市錦町1-10)
※2/6のみ若草HUTTE (宮崎市橋通東3丁目5-33 鈴木ビル)



- 時間
13:30 ~ 15:30 ※12/5のみ10:00 ~ 12:00

申込方法

WEB

[URL] <http://miyazaki-job.jp/>

宮崎市『夢。創造』協議会

検索



FAX

(裏面にある申込用紙をご記入後、下記番号へFAXしてください。)

0985-24-0107

TEL

(下記番号へお電話ください。)

0985-24-0017

- お問い合わせ先
宮崎市『夢。創造』協議会
〒880-8505 宮崎市橋通西1丁目1番1号
宮崎市役所 第二庁舎 商業労政課

contact@miyazaki-job.jp

第1回 新規顧客を獲得する新しい取り組みと最新事例

~ Webを活用した様々な業種業界の最新事例 ~

11.21(火)

株式会社セールスフォース・ドットコム
アライアンス本部地域パートナー営業推進部マネージャー

海藻 泰貴



第2回

12.5(火)

人の経験や技術に依存した柔軟性のない古い仕組みからの脱却

~ 工場のIoT化、農業部門の成長、マーケティングオートメーションの活用 ~

有限会社斉藤砂利工業 代表取締役社長 斉藤 悟郎



第3回

12.12(火)

BI / IoTでビジネスをつなげ! データを使い倒せ!

~ 6500社以上の企業をエンパワーさせた、事例からみるデータ活用のあり方は? ~

ウイングアーク1st株式会社
営業本部BI戦略担当部長エバンジェリスト 大島 幸男



第4回

12.19(火)

企業のマーケティングの目指す姿へ

~ デジタルマーケティングを中心としたマーケティング戦略とは? ~
(MAIによる新たな営業改革とCRM/SFAの重要性)

toBeマーケティング株式会社 代表取締役CEO 小池 智和



第5回

12.26(火)

業界No.1機械メーカーの責任者が語る「てっぺん式朝礼」を取り入れた自己実現と

~ 「展示会&セミナー」方式で新規顧客を獲得した取り組み ~

極東産機株式会社 豊事業部統括部長 熊橋 武彦



第6回

1.16(火)

深耕営業に活かす! データとしての名刺最大活用術!

~ きれいな顧客データで売上アップする作戦を伝授します ~

株式会社サンブリッジ プロダクト本部
製品企画マネジメントグループマネージャー 矢野 賢太郎



第7回

1.23(火)

女性が輝ける職場づくり『業務改革による新規顧客獲得』

~ おかやま子育て応援宣言企業「岡山県知事賞」を受賞したクラビズが語る、スタッフが仕事もプライベートも楽しめる働きやすい環境づくり ~

株式会社クラビズ 代表取締役 秋葉 優一



第8回

1.30(火)

10名の会社で100名の会社に勝つ方法

~ 2020年までに経営者が押さえるべきAI. 見える化、マーケティングとは ~

株式会社マックスヒルズ / 株式会社マーケティングデザイン CMO 三宅 毅



第9回

2.6(火)

過去の経験が生きない世界に必要な「Vision Sellingとは?」

~ 顧客の変化に対応する営業手法大公開 ~

株式会社セールスフォース・ドットコム 広域営業本部 西日本営業部
九州・沖縄エリア アカウントエグゼクティブ 井場 貴教



第10回

2.13(火)

新規顧客を獲得し既存顧客への接点を強化する事例大公開

~ 顧客獲得に重要なポイントを分かりやすく解説 ~

スパークジャパン株式会社 ソリューション本部営業部長 一ノ瀬 公四朗

