

第7回レベルアップセミナー&懇親会のご案内



『売れない時代に売る!』

～売上を伸ばす!顧客を増やす!その仕組みにはワケがある～

セミナー内容

100年に1度の経済危機と叫ばれるなか、中小企業・商店の経営は一段と厳しさを増していますが、そのような環境下でも売上げを伸ばしている企業は数多くあります。そしてその多くの経営者は攻めの戦略をとっています。

そこで、本セミナーでは「中小企業だから出来ない」、「今は守りで精一杯だ」、「攻める資金がない」など、多くの経営者の共通する悩みを解決すべく「短期間」、「ローコスト」、「無理なく続けられる」中小企業・商店にマッチしたマーケティングの手法について、成功事例を紹介しながら解説します。

ご関心のある経営者あるいは実務担当者の方々には、奮ってご参加くださいますようご案内申し上げます。

「売れない時代に売る!」

～中小企業・商店のマーケティング手法～

《講義内容》

1. マーケティングとは
2. セールスとマーケティングの違い
3. 私が伝える中小企業向けのマーケティングとは?

講師 株式会社 群馬マーケティングセンター
マーケティングプランナー 沼沢 啓吾 氏

開催概要

□日時：平成21年11月6日(金) 13時30分受付開始

(第1部) 講演時間 14時00分～17時00分

(第2部) 懇親会 17時15分～18時45分

□会場：ホテルセントノーム京都2F 平安の間・山王の間
京都駅八条口徒歩3分(駐車場有)

□参加費用：(第1部) 2,000円(税込)

(第2部) 2,000円(税込)

本セミナー参加者には、
無料で、①財務診断及び助成
金診断、②「増販増客カレンダー」
を進呈させていただきます。

セミナー終了後、交流・情報
交換を兼ねて懇親会を予定し
ております。合わせてご参加
いただければ幸いです。



お申し込み

事務局連絡先：ひかり税理士法人 担当 山極(やまぎわ)
mailto:info@hikari-advisor.com Tel : (075) 252-1300

- 主催：HAG・ひかりアドバイザーグループ
- 共催：特定非営利活動法人 中小企業支援ネット21

《先着30名》 お申込は今すぐ! 24時間FAX受付中! FAX(075)252-1301

貴社名	
所在地 〒	
参加者(役職) (お名前)	
お電話番号	FAX番号
参加のご希望をお知らせ下さい	第1部 ・ 第2部(懇親会)