

商談力向上セミナー

顧客に選ばれるために 何を発信すべきか

～^価値^価を^ウリ^リを見える化する発想～



日時 2024年 **8月5日**(月) 14:00～16:00

会場 オンライン(Zoom)

定員 **80名** ※先着順

受講料
無料

あなたの商品の“ウリ”は何ですか?どんなに優れた商品・サービスであっても、その価値が顧客に的確に伝わらなければビジネスは成立しません。本セミナーでは、商品・サービスの“ウリ”の見つけ方と効果的なPR方法について学びます。商談会に参加される方や販路開拓に取り組みたい方は、是非ご参加ください!

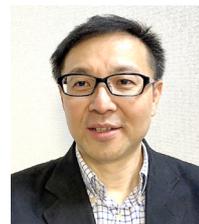
- 内容
- 良い商品を持つ会社ほど販路に困る?
 - 選ばれる理由=ウリを特定する
 - 機能・特長はウリではない
 - より切実なターゲットは誰か?
 - ウリを「一語一絵」で見える化する
 - 営業資料は「衝撃」からはじめる
 - 展示会、ネット、SNSの活用術

講師

ゆげ とおる
弓削 徹氏

株式会社エスト・コミュニケーションズ
代表取締役

マーケティングコンサルタント、日本工業大学大学院教授。クリエイターとしてSONY、サントリーなど2,200社の広告・販促キャンペーンを成功させ、「製造業なら弓削」との評価を得る。「ノートパソコン」の名付け親。主な著書に「キャッチコピーの極意」、「即買いされる技術」など。



申込方法 下記申込フォームURLもしくは
二次元コードからお申し込みください
<https://forms.gle/E6TfC9zd9b4gzef3A>



※ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡や情報提供、フォローアップのために限り使用することがあります。