

中小企業の営業改革 ～強みを活かせる案件を獲得するプロセスを具体解剖～

中小企業では、人脈だより・属人的営業が主流で、「新規開拓の必要性は痛感しているものの、どこから手を付ければよいか分からない」という声が少なくありません。
一方で、景気動向に左右されず、自社の強みに合う取引の案件を継続的に獲得し、持続的な成長を実現している企業もあります。
本セミナーでは、中小企業営業の現状と課題を整理し、自社の得意領域にあった案件を獲得する方法をご紹介します。すぐに営業活動を進められるヒントをお届けします。



2025年6月19日(木) 14:00~15:00 (受付開始 13:50~)

プログラム

1. 中小企業の“見えない壁”を可視化
人手不足・設備制約・属人化などデータで読み解く
2. 案件のミスマッチが生むロスとは？
不得手な案件がもたらすコスト上昇と機会損失
3. 強み分析と効果的なアプローチ手法
“選ばれる理由”を言語化し、提案に落とし込む
4. 成約率を3倍にした活用事例・サービスのご紹介

おすすめの事業者さま

- ☑ 営業活動を強化したいが、何から始めてよいかわからない方
- ☑ 営業が属人的で、担当者に依存する営業活動に限界を感じている方
- ☑ 得意領域に合わない案件ばかりで、利益率が上がらず模索されている方
- ☑ 最適なターゲット選定に課題を感じている方
- ☑ 限られた人員・予算で営業活動を進めたい方

講師

営業製作所株式会社
代表取締役社長 西島本 周 氏



中小企業向けのITソリューション事業の展開に従事。
創業5年で1800社以上の企業への営業支援実績。

●HP <https://eigyo-mfg.com>

開催概要

開催方法 オンライン (Cisco Webex)

定員 先着200名さま

申込期限 2025年6月17日(火)

申込方法 京都銀行のホームページよりお申し込みください。
<https://www.kyotobank.co.jp/houjin/seminar/>



※事前申込をいただいた方に限り、参加URL等をメールで開催日前日までに送信させていただきますので、**お申込みの際に必ずメールアドレスをご登録ください。**
セミナーの内容により、同業他社の方のお申込み等はお断りさせていただく場合がございます。

※迷惑メール対策により、申込受付や参加案内メールが「迷惑メールフォルダ」に振り分けられたり、届かない場合があります。下記のドメインからのメールを受信可能に設定してください。
申込受付時：@kyotobank.co.jp 参加案内メール：@webex.com

※申込フォームにご入力いただきましたお客さまの個人情報は、本セミナーの主催者・共催者・講師と共有するとともに、主催者の業務ならびに利用目的の達成に必要な範囲で利用いたします。
京都銀行の個人情報の取扱いについては、当行ホームページの「プライバシーポリシー」をご確認ください。

お問い合わせ

京都銀行 京銀デジタルコネクト左京

TEL. 075-366-5330 受付時間 10:00~16:00(月~金)※ただし、銀行休業日は除きます。