

今ある技術と製品で販路開拓

〈目的〉

生産財とは、生産のために使用される原材料や部品、設備品などの製品のことを意味します。本セミナーでは、**生産財メーカー**が、どのように**今ある技術と製品**で**販路開拓**するのか、**BtoBマーケティングの仕組み**を学びます。

〈対象〉

- ・営業戦略や戦術を考える方
- ・今までBtoBマーケティングを学ぶ機会がなかった方

〈内容〉

販路開拓先のヒント

- ・これからどんな世の中がくるか
- ・自動車業界の2050年までの目指す姿

生産財のマーケティング

- ・マーケティングの手順
- ・BtoBの基本モデル
- ・提案営業と信頼関係
- ・取引接点
- ・ブランドと営業 など

講師：とよたイノベーションセンター コーディネーター長 松崎 永志

開催日時 平成31年2月20日(水)
14時～16時

会場 ものづくり創造拠点SENTAN
2階 交流スペース

申込締切 平成31年2月15日(金)
定員に達し次第、締切

対象 定員 20名
受講料 無料

受講申込票

問合せ・申込み

とよたイノベーションセンター
TEL:0565-47-1240 FAX:0565-47-1242
E-mail: ticinfo@toyota-innov.aichi.jp

受講申込票に記入の上、FAX又はEmailで送信ください。
3名以上の場合、コピーしてご利用ください。

貴社名		
所在地	〒	
受講者	役職	役職
	氏名	氏名
連絡先	TEL	E-mail

豊田商工会議所・豊田高専・豊田市 3者連携機関

主催

