

# 製造業における 効果的な 営業戦略セミナー



**製造業の方必見!**  
※その他の業種の方でも  
お申込み可能です

～ 受注先の減少、営業ノウハウ不足の解消へ ～

## セミナーの 目的と狙い

本セミナーは、昨今の物価高騰や中東情勢の緊迫化による収益減少や倒産リスクに対応し、売上向上と経営基盤の強化を図ることを目的としています。  
営業が苦手な経営者や社員の方向けに、営業活動を「0」から起こすためのステップや同業他社等の成功事例を紹介し、明日から使える実践術を習得することを目指します。

日 時

令和8年

**10月15日** 木  
(14:00～16:00)

会 場

オンライン (ZOOM)

定 員

50名 (先着申込順)

参加対象

中小企業・小規模事業者等

申込締切

令和8年 10月5日(月)

受講料

無 料

## カリキュラム

(14:00～16:00)

- 中小製造業における営業活動の現状と課題
  - 営業の重要性と正しい認識 (営業≠売り込み)
  - 営業活動の成功事例
  - 営業戦略の視点と策定ポイント
  - 営業活動の実行ポイント
- 【演習】営業戦略コンセプトシートの作成

## 講師紹介

ふじお しょうた  
**藤尾 翔太**

株式会社SSパートナーズ 代表取締役  
SSコンサルティング 代表

中小の包括資材メーカーにて約8年間「品質保証・営業・新事業開発」の業務に従事。営業では、新規および既存顧客への提案型ソリューション営業に従事。新事業開発では、プロジェクトの全体管理およびマーケティング・営業・現場監督などに従事。2018年に中小企業診断士の資格取得を機に個人事業主として独立。2024年1月に法人設立。現在は、小規模事業者への売上拡大支援や創業支援、研修講師などの事業を中心に展開している。



## お申し込み方法・受講までの流れ

### お申込み

こちらのURLまたはQRから、  
セミナー申込みページに  
アクセス  
必要事項を記入後、お申し  
込みください。



<https://forms.office.com/r/acNbAu7HUUn>

### 事前案内

10月8日を目的に、セミナー当日の受講用URL  
と関係資料をメールでご案内します。

## お問合せ

新潟県商工会連合会 広域支援センター

〒950-0965 新潟市中央区新光町7番地2 新潟県商工会館

TEL 025-283-1311

FAX 025-285-1252

E-mail: [seminar@shinsyoren.or.jp](mailto:seminar@shinsyoren.or.jp)