

岡谷市民新聞

発行所
〒394-0028 岡谷市本町3
岡谷市民新聞社
編集・発行人 薩摩 建

電話 記事23-4449
広告22-8000
購読22-8001
購読22-8002
事業22-8002
総務23-4441

FAX 記事22-4444
FAX 広告21-1515

インターネットページ
www.shimin.co.jp
E-mail<記事>
mail@shimin.co.jp
E-mail<広告>
koukoku@shimin.co.jp

©岡谷市民新聞社 2013年
定価1カ月1,690円
1部売り60円(税込み)

市民新聞の購読申込みは本紙営業局
☎22-8001へ

本紙をお届けする販売店
浜新聞店 ☎22-2393
読売センター岡谷 ☎22-9680
産経新聞岡谷 ☎22-3881
中日新聞店 ☎22-4129
毎日新聞岡谷専売所 ☎78-7870
唐沢新聞店 ☎23-0896

□長地地区 □
海邊新聞店 ☎77-2114

市が事業に重点

中小企業の営業力向上を

第1弾の講演で知識学ぶ

第2弾は強化 セミナーで 具体的手段を

20日から全6回

岡谷市は本年度、市内中小企業の営業力(マーケティング)向上事業に力を入れている。第1弾として4日夜、マーケティング戦略に関する講演会をテクノプラザおかやで開

催。20日(木)から第2弾として6回シリーズで営業力強化セミナーを開き、自社の強みを提案し、仕事につなげていくための具体的な手段を学ぶ。

マーケティング能力向上は、本年度が最終年度となる現・工業活性化計画でも重点項目に挙げられ、市内中小企業からの支援要望も強い。市では講演会を開催したり、営業力強



マーケティング戦略について講演する小口代表

化を図る企業の体質改善に向けた助成事業などを継続している。

4日の講演会では、レン・マーケティング(塚間町)の小口一郎代表を講師に、自社の「ウリ」を見つけ、それを武器に営業展開していく取り組みについて、事例を交えながら知識を深めた。小口代

表は「自社の商品を販売するためのすべての活動がマーケティング」とし、自分と競合他社、競合商品との位置関係を明確にとらえることの重要性などに触れた。

講師のアドバイスを受ける。参加会社による提案書のプレゼンテーションも予定している。

「提案書の作成方法やマーケティングについて学び、展示会などで自社を積極的に売り込んでいくきっかけになれば」と期待している。

待ちから攻めの営業への転換。提案営業の進め方と題し、20日からテクノプラザおかやで始まる営業力強化セミナーは、中小企業診断士で経営コンサルタントの高橋互さん(安曇野市)を講師に行われ、提案営業の進め方や営業用提案書の作成方法に関する講義を2回受けたあと、自社の強み「ウリ」をアピールする提案書を実際に作成して発表し、

募集は12社程度で、1企業複数の参加もできる。受講料は3千円(市金属工業連合会員は2千円)。申し込み問い合わせは、テクノプラザおかや(電21・7000)へ。

市は営業力強化に平行し、市内中小企業の受注開拓につながる工業技術展などへの展示会出展事業も展開しており、工業振興課では