

大手企業へのアプローチ方法がわかる！

大手企業から選ばれる中小・ベンチャー企業の条件 ～電機関連大手企業に勤務の中小企業診断士がその秘訣を語ります～

「大口顧客を開拓したい」、「大手企業は組織が複雑でどうやってコンタクトしたらよいか分からない」、中小企業経営者の皆様からよく聞かれるお悩みです。

どうすれば大手企業と新たな取引を開始することができるのか、大手電機関連企業に在籍あるいは出身の中小企業診断士が自らの業務や経験を通じて、電機業界の大手企業からの視点を中心にその秘訣を語ります。

また、ご参加いただいた皆様には、御社の具体的な経営課題について、電機業界研究会の中小企業診断士がチームで相談に応じる個別相談会(無料)の開催(※)についてもご案内いたします。(※:休日に診断協会会議室にて。御社を訪問しての開催も可能です。)

<セミナー受講で得られるメリット>

- 大手企業の複雑な組織構成や各部署の役割が理解でき、アプローチ先がわかる。
- 大手企業の開発手法が理解でき、自社との接点が見えるようになる。
- マーケット手法が再度、整理できる。
- 電機業界研究会が別途開催する個別相談会に参加できる。

【日 時】 **令和元年7月31日(水)**

セミナー : 18:00~19:30

交流会 : 19:30~20:30 (希望者のみ)

【内 容】 第1部: 中小・ベンチャー企業のマーケティング戦略
(大手企業への売り込み方)

第2部: 大手企業が選んだ中小・ベンチャー企業の事例紹介

【講 師】 第1部: 中小企業診断士 藤田経営研究所 代表 藤田 健吾

第2部: 中小企業診断士 ITストラテジスト 大萱 芳久

【会 場】 クリエイション・コア東大阪 北館3階 309号室
(東大阪市荒本北1-4-17)

【対 象】 ものづくり企業経営者、営業担当者など

【定 員】 30名

【申 込】 下記URL 又は裏面申込書をFAXしてください

URL : <https://www.shinsei.pref.osaka.lg.jp/ers/input?tetudukid=2019050040>

【参加費】 無料 (交流会は別途1,000円)

【主 催】 MOBIO (ものづくりビジネスセンターおおさか)

【協 力】 (一社)大阪府中小企業診断協会 電機業界研究会

申込み書は裏面をご確認ください

【7月31日

MOBIO-Café「大手企業から選ばれる中小・ベンチャーの条件」申込書】

FAX:06-6748-1062 山本・平行

※HP: <https://www.shinsei.pref.osaka.lg.jp/ers/input?tetudukid=2019050040>からもお申込みいただけます。

※交流会は19:30より、交流スペースにて立食・軽食スタイルで開催します。(会費1,000円)

※ご記入いただいた個人情報は、主催者間で共有するとともに、当日の受付・連絡、当日配付する参加者名簿(企業名・氏名・PR)作成等、本イベントの目的及び今後の調査並びにイベント情報の提供のために使用し、他の目的には使用しません。

参加者氏名 (フリガナ)		事業所名 部署・役職	
所在地	(〒 -)	業種・業務内容	
電話番号	() -	E-mail	
FAX番号	() -	交流会 (希望者のみ)	<input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 参加しない
参加者PR			

※氏名、事業所名、参加者PRは、当日参加者へ配布します。

●交通アクセス

▶電車をご利用の場合

- ・地下鉄中央線長田駅3番出口から北東に徒歩10分
- ・近鉄けいはんな線荒本駅1番出口から北西に徒歩5分

※専用駐車場がありませんので公共交通機関をご利用ください。

●MAP

