

オンライン  
限定配信

# 新宿区 販路開拓支援セミナー

## Withコロナ時代でも実践できる新規顧客開拓の手法

### 講師

合同会社セールス・トータルサポーターズ 代表社員・中小企業診断士  
営業とエンジニアの経験を生かした販売力向上コンサルタント。

かわさき さとる  
川崎 悟氏

東京電機大学大学院機械システム工学科修了。上場企業のエンジニアから中小企業の営業マンに転身。「顧客ゼロ、ノウハウゼロ」からさまざまな新規顧客開拓手法により、売上高3億2,000万円（営業所全体の売上高の約70%）を獲得し、トップ営業マンになった実績を持つ。現在は、経営コンサルタントとして中小企業を中心とした営業力向上支援、技術営業支援などを行っている。東京商工会議所 地域連携チーフコーディネーター。



### 【セミナー内容】

視聴方法 新宿区公式YouTube  
※視聴には申込みが必要です。

配信期間 令和3年1月20日(水)  
～2月26日(金)

費用 無料

対象者 中小企業者、個人事業主等  
※YouTube動画を視聴できる機器をお持ちの方。

申込み 令和3年2月26日(金)まで

✓コロナ禍で新規開拓を始めるにあたって

✓中小企業の新規開拓がうまくいかない理由

✓新規顧客開拓の考え方と流れ

✓新規顧客開拓手法の種類とポイント  
(テレアポ、リスティング広告、展示会など)

✓成果を引き上げる為のフォロー営業

下部申込書をFAX(3344-0221)、または、申込書の内容を本文に記入したメール(chusho-rece@city.shinjuku.lg.jp)をお送りください。申込後、YouTubeの視聴アドレスをお送りします。

新宿区文化観光産業部産業振興課あて

販路開拓支援セミナー視聴 FAX申込書

FAX : 03-3344-0221

フリガナ		業種	
企業名 (法人名・屋号)			
フリガナ	氏名 :	役職 :	
参加者 氏名・役職			
所在地	〒	TEL ( ) - / FAX ( ) -	
E-mail (必須)		@	

※上記アドレスにYouTubeの視聴アドレスをお送りいたします。はっきりとした文字でお書きください。

※ご提供頂いた情報はセミナーの運営資料として使用するほか、新宿区が主催する事業のご案内(メルマガ)に利用させていただきます。今後の案内を希望されない場合には、右欄に☐のうえ、本紙をFAXにて返信願います。

今後新宿区からの案内は不要

問合せ : 新宿区文化観光産業部産業振興課 担当 : 岩波、井上(咲)、山田  
TEL : 03-3344-0701 / FAX : 03-3344-0221 / メール : chusho-rece@city.shinjuku.lg.jp