

中小企業大学校広島校 サテライト・ゼミ in 下関

誰でも取り組める！販路開拓の進め方

～自社の新たな可能性を切り拓くマーケティング戦略～

中小企業大学校広島校は、中小企業の人材育成をサポートするために設立された国の研修機関です。広島市に研修施設を有し、自社課題解決力の習得に重点を置き、講義や多彩な演習を取り入れた、実践力を培う研修を実施しています。

このたび広島校では、より多くの皆様に研修を受講していただけるよう施設を離れ、下関市及び下関商工会議所と共催して、**下関商工会館で研修を開講します。**

本研修では、販路開拓の基本となるマーケティングの意義や戦略の策定方法・手順について学び、事例研究により理解を深めた上で、実行性の高い自社における販路開拓戦略の検討を行っていきます。

研修期間

2024年 **1/23(火)～24(水)**
(2日間、14時間)

対象者

**経営幹部・管理者
またはその候補者 等**

▶ **定員:15名**

▶ **受講料:22,000円(税込)**

会場

下関商工会館 第2研修室
(山口県下関市南部町21-19)

研修のポイント

- ①マーケティング視点で販路や取引を拡大する戦略的な手法が学べます。
- ②自社を徹底研究して、進むべき市場を検討します。
- ③マーケティング戦略の策定方法を学び、自社の販路開拓戦略を作成します。

講師紹介(敬称略)

UNICO コンサルティング 代表 **小峯 孝実(こみね たかみ)**

お申込み方法

広島校ホームページ (<https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>) からお申し込みください。
(個人情報の保護について) 受講申込みに関する個人情報については、主催及び共催機関で共有させていただきます、今後実施する事業等で使用させていただく場合があります。



	日時	科目	内容
23日(火)	8:50 ～ 9:00	開講式・オリエンテーション	
	9:00 ～ 14:30 (途中昼休憩)	マーケティングの本質を紐解く	取引を拡大し、販路を拓くという視点から、マーケティングの基本を理解します。
	14:30 ～ 17:30	販路開拓戦略の策定手順	販路拡大、取引拡大のための戦略策定手法について、事例を交えて学びます。
24日(水)	9:00 ～ 12:30	販路開拓戦略を遂行する戦術の策定	販路拡大、取引拡大のための戦略を遂行する戦術について、事例を交えて学びます。
	13:30 ～ 16:30	自社の販路開拓戦略の策定	講師からのアドバイスを受けながら、実際に自社の販路開拓戦略の策定に取り組みます。
	16:30 ～ 16:40	終講式	修了証書の交付

※カリキュラムは変更する場合がありますので、予めご了承ください。

下関市内の中小企業者には、下関市が本研修の受講料の一部を補助する制度があります。
詳しくは、申込前に下関市産業振興課(TEL:083-232-7214)へお尋ねください。

主催 (問い合わせ先)

独立行政法人 中小企業基盤整備機構中国本部 中小企業大学校広島校
〒733-0834 広島県広島市西区草津新町1-21-5 TEL:082-278-4955