



コロナ禍だからこそ知っておくべき 商品は「売い方が9割」の真実

～ 「いい商品 = 売れる」では「ない」ことを知っていましたか？～

アフターコロナだからこそ抑えておくべきこと。それは「商品販売の原理原則」です。良い商品なのに、なぜ売れないのか。どうすればお客様から選ばれるようになるのか。どんな商品・サービスでも「再現性のある」原則をお伝えします。

【こんな方におすすめ！】

- 商品力には自信があるのに売れない、売上が伸び悩んでいる
- 売上を伸ばしたいが、何から手をつけて良いかわからない…



日時 **2月4日(金)**
午後 **2時 ~ 4時**

場所 **板倉町商工会館 会議室**

定員 **25名** (先着受付順)

その他 **どなたでも 聴講 できます**
参加費 無料 事前申込要

〈講師〉

株式会社 Soul
Presentation
代表取締役

田村 元臣 氏
販売促進コンサルタント



群馬県内大手IT企業にて企画職に従事。億を超えるシステムのコンペでは戦勝（プレゼン勝率は90%以上）。どうすれば、お客様は商品・サービスを買っていただけるのか。お客様の心を動かし、購入という行動に移してもらうための支援を得意とする。

商品を作るのは得意、品質に自信もある。でも、どうすれば売れるのか分からない…という小規模事業者の支援を中心に活動している。



下記申込書にご記入のうえ、事前に商工会事務局へお申し込みください。
開催日までの感染状況により縮小又は見直しを行い、規模・内容を変更する場合があります。
当日は、筆記用具をご持参、**事前の検温とマスク着用**をお願いします。
(Tel 82-0224 Fax 82-1247 E-mail info@itakura-s.or.jp)

板倉町商工会 事務局 (Fax 0276-82-1247) 行

販路開拓活用セミナー (2/4) 受講申込書



事業所名		Tel	
所在地		Fax	
受講者名		E-mail	

(申込日 20 年 月 日)