

ソーシャルな時代の営業力強化法

～Facebookビギナー経営者の活用事例付～

主催：東京商工会議所 葛飾支部 情報サービス分科会

昨年好評だったセミナー「売上につながるネット活用法～ネット活用のキモはリアルとの連動～」の続編を開催します。この一年で、Facebook をなどのソーシャル・メディアは中小企業にも浸透してきており、活用事例も多く報告されています。その一方で、営業力強化や売上アップのためのインターネット活用に対する誤解や拒否反応が依然として多くあるのが現状です。今回は、実際の企業経営者が Facebook を始めて、試行錯誤を重ねながら、ビジネス・チャンスを発掘するまでの過程を公開します。その中から、中小企業が今から取り組むべき、営業力強化方法について経験豊富な講師が解説致します。是非この機会に IT 活用のきっかけを掴んで下さい。

◇ 日 時 平成25年 3月19日 (火) 18時00分～20時30分

◇ 会 場 テクノプラザかつしか (東京都葛飾区青戸7-2-1) 3F 視聴覚室

◇ 講 師

株式会社ツバサ・翼学院 代表取締役・学院長 芦澤 唯志 氏

塾生数が20名にも満たない赤字塾を継承し、わずか3年で3教室展開するまでに事業を発展させた。オリジナルメソッド芦澤式に基づく学習指導法には定評があり「学校で進学先がないと言われた子を100%志望校合格に導く受験の救世主」と称され、NHK総合テレビ「おはよう日本」などでその指導法が紹介される。近著は「2015年度版サクセス! 一般常識 & 時事用語一問一答」(新星出版)。

アイエムコンサルティング 代表 入山 央 氏

1980年代からパソコン&ネットワークと親しむ。1993年、東京大学工学部を卒業。メーカー、商社、コンサルティング会社を経て、2009年、経営コンサルタントとして独立。葛飾区を中心に、幅広い業種のマネジメント支援、マーケティング支援や、多くの中小製造業のモノづくり支援に関わる。また、中小企業診断士として、東京商工会議所や経済産業省、東京都などの様々な事業に専門家として関わる。情報処理技術者 防災士。

◇ 講演内容

- ① 葛飾区内事業者のFacebook活用事例とその結果(芦澤氏)
- ② 中小企業がこれから取り組むべき営業力強化方法(入山氏)

◇ 参加費 無 料

◇ 申込方法 申込書に必要事項をご記入のうえ、下記宛FAXにてお申込み下さい。

(受講票は発行しませんので、当日は本申込書をご持参ください)

東京商工会議所葛飾支部(担当 青戸) 行 (FAX: 3838-5657 TEL: 3838-5656)

「ソーシャルな時代の営業力強化方法～Facebookビギナー経営者の活用事例付～」(3/19) 申込書

会社名 _____ 業種 _____

参加者名 _____ 役職名 _____

住所(〒 _____) _____

TEL _____ FAX _____

※ご記入頂いた情報は、当該セミナーに関する連絡・記録の為に使用します。また、東京商工会議所からの各種情報は共の為に使用する場合があります。

また、計画停電等の影響により、止むを得ず中止・延期することがございます。予めご了承ください。