

## 売上アップや販路拡大につなげる

# 強みの見つけ方、

# 価値のつくり方、伝える伝え方

### ▶▶セミナー概要

コロナウイルスの感染拡大や物価高騰など、ビジネス環境は常にコントロールできない変化の中にあります。一方、そのような時代でも売上アップや販路拡大の実現には、自社の強みを明確に捉え、生み出す製品やサービスの価値を育み、買い手に伝えるプロセスが欠かせません。当セミナーは、具体的な事例を交え、変化の激しいビジネス環境における“上昇のヒントと着眼点が得られる90分”です。ぜひご参加ください！

### ▶▶セミナーのポイント

- ◎買い手のココロが揺さぶられる強みの見つけ方
- ◎強みを活かした価値ある製品やサービスのつくり方
- ◎「買ってみたい」「話を聞いてみたい」と思わせる伝え方

日時

11/30 (水) 13:30~15:30

参加費  
無料

場所

#### ①会場受講

山形県高度技術研究開発センター  
多目的ホール  
(山形市松栄2-2-1)

定員：先着50名

#### ②オンライン受講

ご自身のパソコン前  
(zoom形式)

定員：先着80名

講師

・尾上 雄亮 (おのえ ゆうすけ) 氏

「売れる地域中小企業者を育む」HIKIDUS (ヒキダス) 代表

大手広告会社で企画営業、上場メーカーで新規事業を推進後、全国公募を経て21年春まで山形市売上増進支援センターY-bizに在籍。これまで製造業をはじめ300社超の地域事業者の「売上アップ」を支援。強みや想いを引き出し「誰に、どんな 嬉しい未来を提供するのか」を明確化するコンセプトと伝えるネーミング開発に定評。160を超える新商品・サービスを企画・立ち上げ、「秘密のケンミンショー極」や「ワールドビジネスサテライト」など全国放送された事例多数。21年秋に独立。中小企業診断士。

## ■オンライン営業力強化セミナー 申込方法

下記QRコードまたはURLから、11月25日（金）までお申し込みください。

QRコード



URL

<https://forms.gle/qoxjzMAAGd9Cmtjw7>

## ■セミナー詳細

※下記内容は当日変更させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

	会場参加	オンライン参加 (zoom)
日時	11月30日 (水) 13:30~15:30 (講義90分+質疑応答30分)	
場所	山形県高度技術研究開発センター 多目的ホール (山形市松栄2-2-1)	ご自身のパソコン前
定員	先着50名	先着80名
内容	テーマ：売上アップや販路拡大につなげる 強みの見つけ方、価値のつくり方、伝える伝え方  講師：HIKIDUS代表 尾上 雄亮 氏  構成：1 はじめに 2 変化する社会 (円安/コロナ/少子高齢化/情報流通量の増大 ほか) 3 強みの見つけ方 (~強みと弱みは表裏一体~ ほか) 4 価値ある製品・サービスのつくり方 (価値は2つある。買い手は何に価値を感じているのか ほか) 5 伝える伝え方 ~表現の工夫~ 6 おわりに ※講義後、質疑応答 (30分)	

### 【お申し込み・お問い合わせ先】

公益財団法人山形県企業振興公社 創業・経営支援部 創業・経営支援グループ

TEL : 023-647-0664 FAX : 023-647-0666 E-mail : senmonka@ynet.or.jp