

# 経営者・経営幹部及びその候補者向け 販路開拓実践ゼミナールのご案内

顧客開拓に向けた商談会・展示会でより成果を出すための、

『研修（ゼミ形式）と個別アドバイスによる**マーケティング企画書**と**魅せるプレゼン資料作り**』  
をSTEP1, STEP2に分け、計7回（2ヶ月）の短期集中で行います。

（※中小機構と京都産業21の共催事業）

## ◇STEP1 募集要項◇ ※STEP2の募集は別途行います

**開催日時** 2019年10月4日(金),11日(金),18日(金),25日(金) 毎回17:00~20:00

※カリキュラム詳細は裏面参照

**場所** 京都府産業支援センター 2階 財団会議室  
(京都市下京区中堂寺南町134)

**定員** 20名 ※定員に達し次第、締め切ります

**受講料** 22,000円/名(税込) ※事前振込となります

**対象者**

1. 京都府内に主たる事業所を有する製造業・情報サービス業の中小企業の経営者、幹部層及びその候補者
2. 商品・製品・技術・サービスを主体的な意欲をもち、これから新たな市場・顧客開拓を目指す中小企業の経営者・幹部層及びその候補者

※中小企業とは、中小企業基本法第2条第1項（昭和38年法律第154号）  
※全日程参加できる方とします

**申込方法** 所定の申込書に必要事項を記入のうえ、FAX又はE-mailで下記までお申込みください。

FAX:075-323-5211

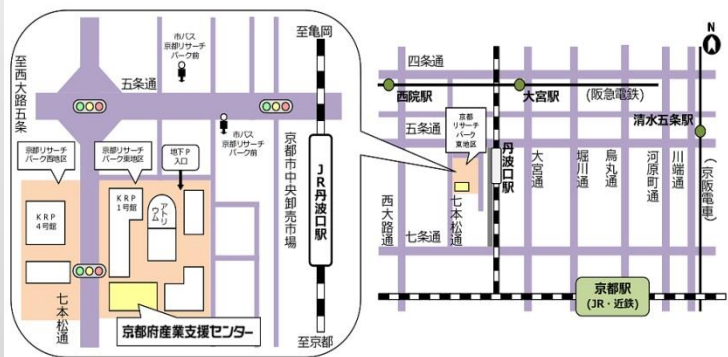
E-mail:market@ki21.jp

**主催** 独立行政法人中小企業基盤整備機構（近畿本部,中小企業大学校 関西校）  
公益財団法人京都産業21

**募集締切**

**9月27日(金) 17時必着**

**※先着順**



### 〈アクセス〉

- JR・近鉄京都駅より  
山陰線（嵯峨野線）2つ目 丹波口駅で下車西へ徒歩5分  
市バス 73・75系統/京都リサーチパーク前下車南へ徒歩3分  
市バス 205系統/西大路五条下車東へ徒歩10分
- 阪急・大宮駅より  
市バス 32系統/京都リサーチパーク前下車南へ徒歩3分
- 阪急・西院駅より  
市バス 202・205系統/西大路五条下車東へ徒歩10分
- 東地下駐車場  
入庫後20分まで 無料  
昼間(08:00~20:00) 100円/20分  
夜間(20:00~08:00) 100円/60分  
平日 上限料金 1,800円

※裏面もご覧ください。

お問い合わせ先

## STEP1 顧客開拓までの道筋を明確にする

- ① 講義と個別ゼミにて、自社の販路開拓の方向性を明確にし、「マーケティング企画書」としてまとめます。
- ② 個別ゼミでは、班に分かれ、各班毎に1名の販路開拓コーディネータがついて個別サポートを行います。

※各回終了時に次回に向けての宿題があります。

## 第1回

10月4日(金)  
17:00~20:00

講義

新市場開拓の進め方とポイント／マーケティング企画の重要性と作成のコツ

個別ゼミ

マーケティング企画作成①（現状把握と全社的な将来像の確認）

## 第2回

10月11日(金)  
17:00~20:00

講義&  
個別ゼミ

マーケティング企画作成②  
（新商品のコンセプト・想定用途／機能想定業界）

## 第3回

10月18日(金)  
17:00~20:00

講義&  
個別ゼミ

マーケティング企画作成③  
（想定業界・競合比較・実行計画）

## 第4回

10月25日(金)  
17:00~20:00

講義

マーケティング企画書（まとめ）

個別ゼミ

マーケティング企画の活用

## STEP2 顧客にインパクトのあるプレゼン資料を作る

※1社ごとのご支援です

- ① 参加する商談会・展示会をイメージしつつ、自社・商品のアピールポイント等を《聞く側にとってインパクトのあるプレゼンテーション資料》としてまとめます。
- ② 1社毎に販路開拓コーディネータ（1名）によるアドバイス形式で行います。

開催期間

11月中旬～12月中旬ごろを予定

企業負担費用

8,200円/回（1社あたり3回程度実施予定）

※STEP1を受講された方のみご参加いただけます。  
※詳細は、STEP1ゼミナール内でご案内いたします。

お問い合わせ先



事業支援部 販路開拓グループ 清水・小嶋・佐藤

〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 京都府産業支援センター

TEL: 075-315-8590 e-mail: market@ki21.jp