

中小企業者、創業者や起業家、インキュベーション入居者、起業家を目指す学生、経営に興味のある方等のための

無料

# 顧客創造セミナー



～ストーリーで考える顧客づくり戦略～

経営の目的とは何でしょうか？「マネジメント」「現代の経営」などの著書で有名な、現代経営学の父、ピーター・ドラッカーは、「事業の目的は顧客の創造」だと言いました。

自社の強みを活かした商品・サービスにより顧客を作り、顧客と継続的なコミュニケーションを取っていくための全社的な取り組みをストーリーで考えます。

日時

2017. 11.16

木

18:30

▼  
20:30

場所

富山市新産業支援センター4階研修室  
(富山大学五福キャンパス工学部敷地内)

※お問い合わせ・申込先・アクセスについては裏面をご覧ください

【講演】

『ストーリーで考える顧客づくり戦略』  
～経営の目的は顧客づくりにあり！～

- ①経営の全体像
- ②戦略と戦術
- ③市場選びが、営業の成否を分ける
- ④新規開拓の4大要因
- ⑤顧客維持戦略は3ステップで

【定員】

定員40名(申込受付順)

【対象】

経営者、経営幹部、起業家など



【講師】

パブリック・イメージ  
代表 森崇哉 氏

【主催】 国立大学法人富山大学、富山市新産業支援センター  
独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸本部

【後援】 公益財団法人富山県新世紀産業機構、富山県中小企業団体中央会、富山商工会議所

# ～顧客創造セミナー参加申込書～

富山市新産業支援センター 行き

(ふりがな) 氏名	勤務先等	連絡先(電話等)

この申込書は、当日の資料及び会場の準備の都合から事前に参加人数を把握するために提出していただくものです。

※E-Mail、FAXで、お申し込みください。

(FAXのお申し込みについては募集人員を超えた場合のみ受講不可の連絡を致します。)

※会場へは、できるだけ公共交通機関をご利用ください。

お問い合わせ・申込先

**富山市新産業支援センター**

〒930-0871 富山市下野16番地

(富山大学五福キャンパス工学部敷地内)

TEL : 076-411-6131

FAX : 076-411-7397

E-Mail : sinsangyo-ut@swan.ocn.ne.jp

URL : <http://www.toyama-sinsangyo.jp/>

## ACCESS MAP



※富山駅より市内電車で大学前行乗車12分、新富山下車、徒歩15分