

# あしたの社長学

## あしたの社長学 その3 販売戦略の決め手 2008年4月7日(月)

### 販売が順調ならば大部分の問題は解決する

- ①商品はお客様の要求に合っているか ②商品構成をどうするか
- ③得意先構成をどのようにするか ④商品の収益性と将来性はどうか
- ⑤市場の地位はどうか ⑥ABC分析 ⑦不況期の戦略
- ⑧未来事業という考え方 ⑨不用意な新商品・新事業を戒める
- ⑩商品別展開を考える



- ※受講社数：10社まで
- ※おすすめ：社長・将来の社長・専務・常務
- ※受講料：1人10,000円/回
- ※会場：高崎市産業創造館 高崎市下之城町936-14
- ※時間：4月7日(月) 18:00~20:00 (2時間)



すだ ともみ

**リーダー：須田知身氏** 実践・体験したことだけが真実！それが強み！

- ☆倒産寸前の叔父の会社を継いで売上を4倍にして再建成功！
- ☆わずか3年で負債14億円を1億円へ激減させ財務体質の健全化に成功。
- ☆倒産寸前の企業が3年半で無借金に。
- ☆経験を通じた本物のノウハウをご紹介します。

受講申込書					
その3	4月7日				*出席日に○をおつけください。
御社名				TEL	
所在地				FAX	
氏名			役職		

FAX



FAX 027-330-6331

3月27日(木)  
必着

日本労務センター



検索