



『ドリルを売るには穴を売れ』等の数多くの著書で有名な佐藤義典氏を講師に迎え、「商品に自信はあるが販路拡大につながらない」「他にはないサービスを提供しているが客足は伸びない」といった経営課題の解決に向けた“気づき”の機会となる研修を開催します。皆さまの積極的なご参加をお待ちしております。

お客さまには「うれしさ」を売りなさい

～「顧客価値」マーケティングの考え方・進め方～

講師 **佐藤 義典 氏** ストラテジー & タクティクス株式会社
代表取締役社長

マーケティングコンサルタント、ストラテジー & タクティクス株式会社代表取締役社長。
マーケティング戦略～実行のコンサルティングを行う。通信会社、外資系メーカーなどを経て2006年に現職。
中小企業診断士、米国トップスクールMBA校（米国ペンシルバニア大ウォートン校、経営戦略・マーケティング専攻）
マーケティング・営業の幅広い経験を持つ、実践的なマーケティング戦略の日本における第一人者。
著書としてベストセラー「ドリルを売るには穴を売れ」（青春出版社）、「図解 実戦マーケティング戦略」（日本能率協会マネジメントセンター）など。読者数2万人超の人気メルマガ、売れたま！の発行者としても知られる。



- ① 8月28日 土 13:00 ▶ 16:30 (開場12:30)
- ② 8月29日 日 13:00 ▶ 16:30 (開場12:30)

定員
各
60
名

①、②は同じ内容です。ご都合のよい日をお選びください。

場所

西条市総合福祉センター 3階 研修室2
〒793-0041 西条市神拝甲324番地2

主催

西条市 / 株式会社西条産業情報支援センター

研修概要

1. 講演：佐藤義典氏
お客様には「うれしさ」を売りなさい
～「顧客価値」マーケティングの考え方・進め方～
2. 実戦タイム
簡易ワークシートを用いて自社のマーケティング戦略・戦術を作成
3. 参加者発表・意見交換
講師・参加者で“気づき”の共有化
4. 支援施策・サービスのご案内
主催者より本研修に関連した支援施策をご案内

- ✓ 独自ノウハウ「戦略BASICS」を用いて解説
- ✓ 製造業、流通・サービス業を取り上げ事例紹介
- ✓ 貴社のマーケティング課題を明確化

お問い合わせ

TEL

株式会社西条産業情報支援センター
担当/秋山・大石

Email

TEL : 0897-53-0010
e-mail : info@saijo-sics.co.jp

アクセス



伊予西条駅から西へ徒歩10分
いよ西条インターチェンジから6km 車で13分