

中小企業における 新商品・新サービスの開発、販路開拓のポイント セミナー

少子高齢化により顧客人口も減っていくなか、企業間の競争はいつそう厳しさを増しており、中小企業が生き残っていくためには、環境や顧客ニーズの変化に対応した新商品・新サービスの開発が肝要になっております。

長年に渡り多数の中堅・中小企業の支援実績を有し、かつ、自らも経営者として経営マネジメント・事業展開に携わってきた齋藤氏より、「売れる商品・サービス」を考案するための着眼点と販路開拓の実践方法を自社・他社の事例を交えて紹介します。

今後の事業展開を考える機会として、本セミナーに是非ご参加ください。

開催概要

日時 平成28年12月13日(火) 15:00~17:00 (受付開始 14:30)

場所 リファレンス大博多ビル1206 (博多区博多駅前2-20-1)

対象 中小企業経営者及び担当者等

定員 30名 (先着順)

受講料 無料

申込方法

下記参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込下さい。

当所ホームページからもお申込みできます。

<http://www.fukunet.or.jp/>

※「受付連絡」や「受講証の発行」は致しません。
当日は受付にお名刺か申込書控をお持ち下さい。

講師紹介

JNSグループ
株式会社ソルネット経営

代表取締役会長 齋藤 公一 氏



国際公認経営コンサルティング協議会
認定CMC

全能連認定マスター・マネジメント・コンサルタント

◇1971年経営コンサルタント企業、株式会社田辺経営(現、(株)タナベ経営)に入社。7年後、自らの経営理念を実践すべく独立。現在に至る。

今年で経営コンサルタント歴44年。多くの中堅・中小企業を対象とした地域密着型の経営コンサルティング活動を展開している。

著書に「新社長の器が会社を決める」「楽働への道」「攻めの経営革命」「継承道」等多数。

セミナー参加申込書

申込先/FAX: 092-482-1523

フリガナ		会員	・会員
会社名			・非会員
事業所住所		業種	
TEL		FAX	
お名前		お役職	
お名前		お役職	

※ご記入頂きました情報は、本事業の実施に関する事項及び当所からの情報提供にのみ利用させていただきます。

お問合せ先:福岡商工会議所 経営支援部 TEL:092-441-1146 担当: 安宅、中村(光)