

# ◇ 平成26年7月16日 販路拡大セミナーアンケート集計 ◇

22名申し込み / 21名ご参加 / アンケート回収19名

主催：新規開拓支援センター

小規模企業のための

第3回  
アンコール講演

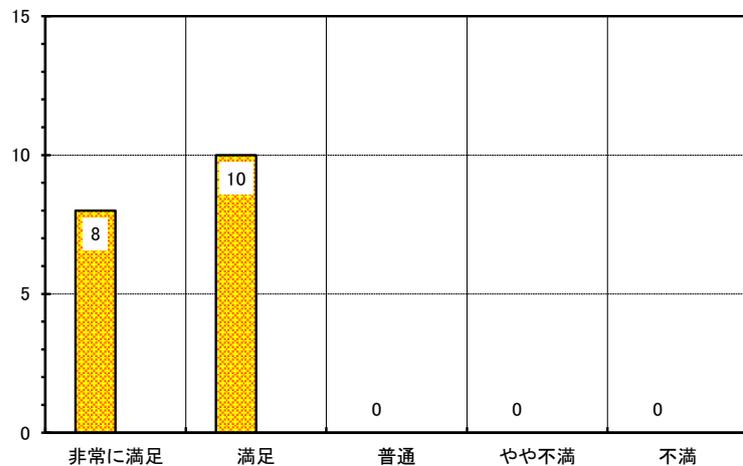
## 販路拡大、製品PR のやり方セミナー

早速、販路拡大活動を実行したい方のために講師推奨の営業ツールもご紹介致します！！



### (1) 本日のセミナーはいかがでしたか？

【 無回答： 1 】



《感想などもお教え下さい。》

顧客の選定・明確すること。

《感想などもお教え下さい。》

市場分析 ツール、マニュアルの重要性を認識

《感想などもお教え下さい。》

ツールの必要性とターゲットが 対象営業カUPにつながるこれが実感しました

《感想などもお教え下さい。》

自社の「3プロ-4方法」の課題がイメージがわいたため。

《感想などもお教え下さい。》

展示会で見るにはよい3プロ-4

《ご感想などもお教え下さい。》

もの見方(=心)が違って。

《ご感想などもお教え下さい。》

判りやすくお話し。

《ご感想などもお教え下さい。》

弊社の営業の今後にはヒシヒシと目が見え始めると思ってきました

《ご感想などもお教え下さい。》

イメージ・シミュレーションの柔軟性がよくわかりました。

《ご感想などもお教え下さい。》

銀行の本業交換の深さ、所を切り取らなくては

《ご感想などもお教え下さい。》

自身の活動内容、裏付けもなり、大変参考になりました。

《ご感想などもお教え下さい。》

何となくわかる事も より深く聞けました。

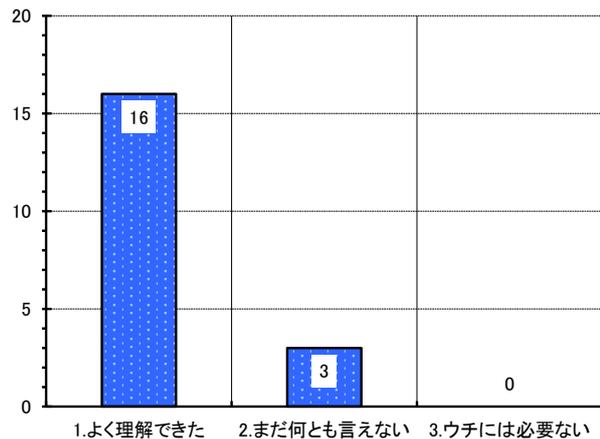
《ご感想などもお教え下さい。》

今取り組むべき施策等にはお話しした(お話し)がポイント

## (2) 本日のセミナー内容についてご理解いただけましたか？

### ■ 正確な状況把握

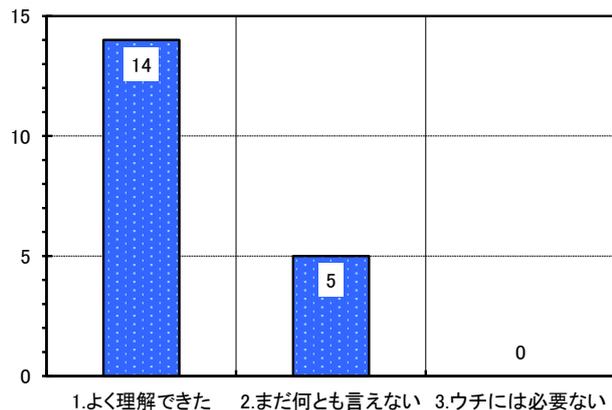
【 無回答： 0 】



### ■ 自社状況に合った営業設計、

並びに問題の絞り込み、初動⇒検証

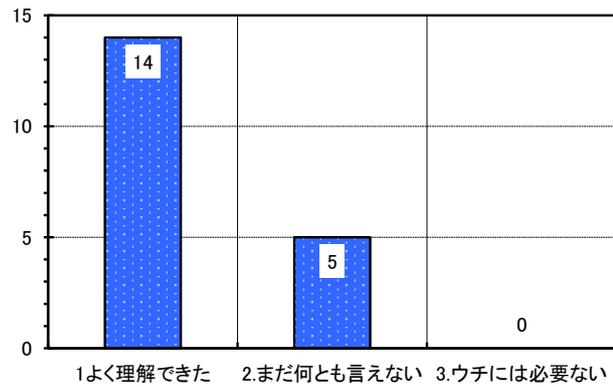
【 無回答： 0 】



■実働者の適性を考慮した

具体的展開方法とプラン

【 無回答： 0】



(3)本日のセミナーをどなたかに紹介いただけますか？

【 無回答： 0】

