

新規顧客獲得のための

販路開拓 実践セミナー

発注企業の心をつかむ
～企業の第一選択肢になるためのブランディング戦略～

日時

令和7年7月7日（月） 15:30～16:30

7/4
(17:00まで)

参加
無料

会場

コラボしが21 3F 中会議室2
(大津市打出浜2-1)

主催 (公財)滋賀県産業支援プラザ

共催 滋賀県よろず支援拠点

形式

リアル・オンライン併用開催
(リアル参加は先着30名まで、オンライン参加の方にはURLを送付します)

セミナー後に講師による個別相談会も開催します！（先着2社）



トランプ関税による不透明な経済状況は企業の利益を圧迫し、今まであった仕事我突然なくなるリスクに晒されています。その中で新たな取引先に選ばれるために必要なことは何か、BtoBの取引においても大切なブランディングの考え方をベースに本セミナーでお伝えいたします。

講演

「新しい取引先に選ばれる会社になるために」

講師

滋賀県よろず支援拠点CO 中小企業診断士 上野 哲生

■ 申込方法

QRコードからお申し込みください。

※個別相談会は先着2社までとなっております。

(16:30～17:00、17:00～17:30の2枠)

定員に達した場合で相談ご希望の場合は別日にご対応いたします。

セミナー詳細は下記サイトからご確認ください。

<https://www.shigaplaza.or.jp/news/event-hanro-250707/>

■ お問い合わせ

(公財)滋賀県産業支援プラザ

経営支援部 販路開拓課

☎077-511-1413 ✉ha1999@shigaplaza.or.jp



公益財団法人

滋賀県産業支援プラザ

(公財) 滋賀県産業支援プラザは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています



申込は
こちら！

(セミナー申込)