

日系企業様向け マネジメント・セミナー (in 上海)

【主催】 (株) 日本総合研究所 / 軟脳軟件 (北京) 有限公司 上海分公司 (ソフトブレイン上海)

【後援】 (株) 三井住友銀行 上海支店 / 日綜 (上海) 投資諮詢有限公司

中国の市場成熟を見据えた"販売力強化"

不況の今こそ変革のチャンス！
中国における顧客起点の営業・マーケティングと代理店マネジメント

【対象】 総経理・董事／営業責任者／中国担当者

世界的な金融危機の影響で、中国においても、多くの日系企業が苦境に立たされています。

一方で、内販拡大を図っていく過程で、遅かれ早かれ、拡大一辺倒の中国市場は成熟期を迎えることも分かっており、金融危機以前から都市部では既にその兆しが見えているマーケットもありました。

今回は、消費が伸び悩む不況期や成熟期において、本当に消費者や購買者が欲する商品・サービスを提供することこそが、販売力強化の本質であり、そのための営業・マーケティングのあり方、そしてどの日系企業も試行錯誤している代理店マネジメントのあり方について、皆様にヒントとなる有益な情報をお伝えさせて頂きたく存じます。

セミナー・プログラム (予定)

14:00 - 14:15 ご挨拶 & イントロダクション (株) 日本総合研究所 ディレクタ 木下輝彦

14:15 - 15:00 講演① 『中国における販売力強化のあり方
～中国・アジア系・欧米系企業の戦略に学ぶ～』
(株) 日本総合研究所 主任研究員 金海裕市

15:15 - 16:00 講演② 『INAXの中国における事業展開』 (特別講演)
伊奈 (中国) 投資有限公司 (INAX (中国)) 総経理 庵原岳史氏

16:00 - 16:35 講演③ 『中国における店舗・代理店データを基にした営業改革』
軟脳軟件 (北京) 有限公司 上海分公司 (ソフトブレイン上海) 総経理 宮原武史

16:35 - 17:00 セミナー総括 & 質疑応答

日時

2009年2月26日 (木) 14:00～17:00 (13:30受付開始)

場所

銀河賓館 (Galaxy Hotel)
上海中山西路 888 号 (延安西路×中山西路) (※添付地図参照)
TEL: 021-62755888

参加費

無料 (定員120名先着順)

「中国の市場成熟を見据えた“販売力強化”」

地図



問い合わせ先

【中国】 軟脳軟件 (北京) 有限公司 上海分公司
セミナー事務局: 黄 (※日本語対応可)
TEL: 021-62491589
E-mail: huangyan@softbrain.com.cn

【日本】 株式会社 日本総合研究所
セミナー事務局: 吉川
Tel: 06-6243-4650 (代)
E-mail: yoshikawa.kanako@jri.co.jp

地図が見つからない場合は、以下URLをご参照下さい
<http://www.jinjianghotels.com/portal/en/showimg.asp?id=275>

※ 1社3名様までとさせていただきます。

※ 同業他社様の参加はお断りさせて頂く場合もございますので、予めご了承下さい。

定員になり次第
締め切らせて頂きます
(お早めにお申し込み下さい)