



創業における強みの発見と 相応しいお客様の見つけ方

1. 自社（自己）の“本当の強み”とは
2. 相応しいお客様とは
3. お客様との関係づくりのメリット

少人数で気軽
に参加できる
ミニセミナー
です。

- ・「強み」を見つけたい、明確にしたい
- ・「やりたいこと」、「何すれば良いか」を明確にしたい
- ・どのようなお客様にアプローチすれば良いか分からない
- ・お客様とどのように関係づくりをしたら良いか分からない

日時：令和3年5月20日（木）10:00～11:30
場所：WEB会議形式（ZOOM）
定員：5名様限定（先着順とさせていただきます）



講師 栗原 裕則

石川県よろず支援拠点コーディネーター

【相談分類】

売上拡大、事業計画、経営改善、商品開発、知的資産
経営、生産性向上、採用・定着・人材育成、働き方改
革（職場環境改善、組織活性化）

受講料無料

申込先

石川県よろず支援拠点（公財）石川県産業創出支援機構

住所：石川県金沢市鞍月2-20 石川県地場産業振興センター新館1階

TEL：076-267-6711 メール：yorozu@isico.or.jp

FAX：076-267-3622

下記の項目をご連絡ください。

住所			
事業所名		TEL	
氏名		メール	