制度改正等の課題解決環境整備事業

主催：北九州商工会議所

売上確保・販路開拓セミナー
～自社の強みを生かした顧客満足度向上の考え方～

中小・小規模事業者を取り巻く経営課題は複雑化・高度化しており、売上確保や販路開拓を実現するためには、商品やサービスの魅力だけでなく、顧客や取引先から選ばれる力を高めることが重要です。
本セミナーでは、旅行業界で長年にわたり活躍してきた平田進也氏を講師に迎え、自社の強みを生かした顧客対応や顧客満足度向上、継続的な顧客獲得につながる考え方について解説します。

日　　時　2027 年 1 月 22 日(金) 14:00～16:00（受付開始 13:30～）
会　　場　JR 九州ステーションホテル小倉 5 階「飛翔」(北九州市小倉北区浅野 1-1-1)
内　　容　・自社の強みを生かした顧客対応のポイント
・顧客満足度向上と信頼関係構築のためのコミュニケーションの考え方
・継続的な顧客獲得のためのアプローチ
・売上確保・販路開拓につながる発想・企画の考え方
講　　師　(株)日本旅行　添乗員　平田 進也　氏
1957 年奈良県生まれ。京都外国語大学卒業後、1980 年に(株)日本旅行へ入社。添乗業務や旅行商品の企画・開発に従事。現在は全国各地で観光大使や地方創生のアドバイザーを務めるほか、講演活動も行っている。
対　　象　中小・小規模事業者（会員・非会員問わず）
受講方法　会場またはオンラインでの受講
※本セミナーでは Microsoft Teams を用いた WEB 配信を行います。
オンラインでの受講を希望される方は、お手元に PC 等をご準備いただき、事前にご案内する URL より視聴ください。
定　　員　70 名（会場での受講は申込先着順、オンラインは定員なし）
受 講 料　無料
申込方法　右記の二次元コードまたは当会議所ホームページから

お問い合わせ：北九州商工会議所 中小企業振興課（担当：南・佐藤(充)）
TEL：093-541-0188（受付時間：平日 9:00～17:25）
E-mail：chushou@kitakyushucci.or.jp