



販路開拓に足りないこと

令和8年2月25日(水) 16時～17時
Microsoft Teams 開催

- ・ひとの基本原理とは
- ・販売に至る3つの壁とは
- ・商談相手を販路に導く手順とは
- ・備えるべき営業力とは



講師

秋田県よろず支援拠点
ジェネラリストコーディネーター
佐藤 茂樹

秋田県よろず支援拠点

[所在地] 秋田市山王3丁目1-1 県庁第二庁舎2階
[電話番号] 018-860-5605
[公式サイト] <https://akita-yorozu.go.jp/>

申込フォーム

