

# 営業ノウハウをWebコンテンツで実現する! Webの売上が変わる! ポジティブクロージングの極意

## 貴社のサイトには、営業力がありますか?

どれだけWeb集客を頑張ったとしても、顧客の購買意欲が高まらなければ商品は売れません。では、顧客の購買意欲はどのようにして高まるのでしょうか? そのために必要となるのが「クロージングコンテンツ」です。クロージングとは、顧客に押し売りすることではありません。顧客に最良の選択肢を提示し、顧客が能動的に意思決定できるよう、背中を支えることを指します。

本セッションでは、顧客起点のクロージングである「ポジティブクロージング」のノウハウをお伝えし、売上の上がるWebコンテンツ制作のノウハウをお話します。

受講料

無料

## セミナー概要

令和6年 **2/7** [水] **13:30~16:30**  
CHRES (シリーズ) [〒781-8101 高知市高須砂地155番地]

受講対象者 中小企業の経営者、Web担当者の皆様

受講定員 **50名** (1社2名まで) ※定員になり次第、締め切らせていただきます。

申込方法 裏面の申込用紙にご記入の上、Fax. **088-846-2556**  
当財団ホームページ [<https://joho-kochi.or.jp/>]

申込締切 **令和6年2月6日(火)17時**

お問合せ・お申込み先 公益財団法人 高知県産業振興センター 横山・西森(学)  
電話:088-845-6600 Fax:088-846-2556

講師



株式会社ウェブライダー  
代表取締役 松尾 茂起氏

関西学院大学 経済学部卒業。  
株式会社ウェブライダーにて代表を務め、自社商品・サービスの開発を中心に、Webサイトの制作・運営、Webマーケティングのコンサルを行っている。

検索エンジンを使うユーザーに役立つコンテンツづくりこそが究極のSEOだと提唱し続け、数多くのサイトにて成果を挙げている。  
著書に、ベストセラーの「沈黙のWebライティング」「沈黙のWebマーケティング」など。

<https://web-rider.jp/>



お申込用ページ  
QRコード

## セミナー内容

令和6年2月7日(水) 13:30～16:30

# 営業ノウハウをWebコンテンツで実現する! Webの売上が変わる! ポジティブクロージングの極意

- ◆ ウェブライダーの最新実績の紹介
- ◆ Webにおける営業の本質
- ◆ ダメな営業と、良い営業
- ◆ ポジティブクロージングの考え方
- ◆ クロージングコンテンツと、ナーチャリングコンテンツ
- ◆ Web営業をロールプレイするワークショップ
- ◆ まとめ

— 今回のセミナーは、次のような課題をお持ちの方にオススメです。 —

- 集客は成功しているが、商品をなかなか買ってもらえない方
- ランディングページからの反応が良くない方
- Webマーケティングを始めたいが、何から手を付ければよいかわからない方
- 良いお客さまとの出会いが少ないと感じている方

## 「Webの売上が変わる!ポジティブクロージングの極意」セミナー 受講申込書

Fax : 088-846-2556 公益財団法人高知県産業振興センター 横山行き

※切り取らずにA4サイズのまま送信してください。

定員になっている場合を除き、折り返しの連絡はいたしません。当日、直接会場までお越しください。

受講企業情報	企業所在地	郵便番号:
		住所:
		電話: Fax:
	フリガナ	
	企業名	
	HPアドレス	
	e-mail	
受講者情報	フリガナ	
	受講者名	
	役職	

※記載いただいた個人情報は、今後センターが行う諸事業の資料送付、情報提供、アンケート調査のみに利用し、その他の目的には使用いたしません。