

オンライン商談会に 対応するための 営業スキルアップセミナー

この研修は、対面式商談会とオンライン商談会の違いを学ぶことで、新しい営業スタイルを身に付けていただく内容となっています。

セミナー後半では、本番のオンライン商談会でも活用できる“ストーリーシート”を参加者自らで作成し、商談・営業のスキルアップを目指していただきます。

コロナ禍においても、積極的な販路拡大を目指す事業者の皆様の参加をお待ちしております。ぜひご参加ください。

◎セミナー概要

令和3年 **6/15** [火] 13:30～16:30
高知ぢばさんセンター 2階 研修室1

〒781-5101 高知県高知市布師田3992-2

※新型コロナウイルス感染症の状況により、Zoomによるオンライン開催になる場合があります。
変更となる場合は、ホームページ・メールでご案内させていただきます。

受講対象者 高知県内に事業所のある中小企業者

受講料 無料

受講定員 50名 ※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3年6月11日(金)17時

お申込用ページ
QRコード



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 経営支援部 西村、濱田
電話:088-845-6600 Fax:088-846-2556

主催：公益財団法人 高知県産業振興センター

講師



ストロングポイント株式会社
高知支社長
近藤 誠人 氏

高知県出身。令和3年度高知県オンライン商談促進事業の運営責任者兼担当講師としてセミナー講師30回登壇。また、高知県の中小零細企業約60社に対してオンライン商談の導入サポートを実施。自身も対面型営業からオンライン商談に切り替え、高知県以外中四国、九州、関西エリアにて幅広く営業活動を行い、コロナ禍以前より約3倍の新規顧客開拓に成功している。

セミナー内容

令和3年6月15日(火) 13:30～16:30

経営革新セミナー オンライン商談会に対応するための 営業スキルアップセミナー

- オンライン商談とは何かの理解
- オンライン商談を行うための事前準備
- オンライン商談を成功させるポイントの理解
- 想定される質問に対しての解答作成 (FAQ)
- 魅力が端的に伝わる資料作成

※新型コロナウイルスの影響で本セミナーが実施できない場合、オンライン形式のウェブセミナーに変更して実施する予定です。
変更となる場合は、個別にメールで実施方法等をご案内させていただきます。

「オンライン商談会 営業スキルアップセミナー」受講申込書

Fax:088-846-2556 経営支援部 西村行き

※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	
受講者情報	e-mail	
	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。