

オンライン商談にも活用できる！

商談力・プレゼン力 向上セミナー

受講料
無料!!

令和2年

12月15日(火)

セミナー 13:30~16:30

個別相談 16:30~17:30

全国各地にて行われる展示会・商談会への参加にあたり、成約率を高めるには、自社の現状や商談相手について理解を深め、効果的な商談方法を把握しておく事が重要です。

本セミナーでは、「新規開拓・販路拡大のための売り方」「商談準備から商談中、商談後に必要な対応」また、コロナ禍で最近増えつつある、オンライン商談に必要な「プレゼンテーションのコツ」などについて、全国で支援実績のある専門家がポイントを押さえながら分かりやすく解説いたします。

会場：鹿屋商工会議所 研修室〔鹿屋市新川町600番地〕

対象者：小規模事業者の経営者、経営幹部の方 他

受講料：無料(商工会議所会員・非会員は問いません)

定員：20名(先着順/個別相談は2~3名迄)

お申込先：下記受講申込書に必要事項をご記入の上、
FAX 又はお電話にてお申し込みください。

注) 新型コロナウイルス感染症拡大防止について

- ・参加者はマスク着用をお願い致します。
- ・当日に発熱や咳が出る方は参加をお控えください。
- ・今後の動向によっては中止や延期となる場合があります。

カリキュラム内容

1. 自社の現状把握とバイヤーを知る
 - ◆ 営業力・提案力強化のポイント
2. 新規開拓・販路拡大のための売り方とは？
 - ◆ 商品力を高める、インパクトを強める
3. 商談準備・商談中・商談後に必要な対応とは？
 - ◆ 商談のポイント
 - ◆ セールスポイント・セールストークの考え方
 - ◆ 商談の流れを組み立てる
4. プレゼンテーションのコツ
 - * オンライン商談のポイントもお伝えします

講師

(株)エイチ・イーエル
菊地 亮太氏



東京都出身、早稲田大学卒業。

三越、成城石井にて、店舗販売・バイヤーとしての業務に従事した後、平成23年中小企業診断士として独立。大手流通業での経験と行動分析学や行動経済学を活用して、売れる仕組みを構築するコンサルティングを実施している。

中小企業診断士、1級販売士、(財)日本生産性本部認定経営コンサルタント、農商工連携登録専門家 他

【12月15日(火)開催 商談力・プレゼン力向上セミナー 受講申込書】 FAX 送信先：0994-40-3015

事業所名	(業種：)		従業員数	名
事業所在地	〒	TEL	-	-
		FAX	-	-
受講者名	フリガナ	フリガナ		
	(男・女)	(男・女)		
個別相談	希望する ・ 希望しない ※いずれかに○印を付けて下さい。1社20~30分程度です。			

※ ご記入いただきました個人情報は慎重に取り扱い、本セミナーの運営・管理、その他情報提供のみに使用いたします。