

経営の継続と持続的発展のために

小規模事業者のための

(BtoBに対応した) 商談ポイントセミナー

社会・経済情勢の変化により、在宅勤務（テレワーク）が推奨される中、企業の営業活動継続において「オンライン商談」の必要性が増加しています。本セミナーでは、「オンライン商談」のメリット・デメリットや注意点、今後の可能性等を解説します。併せて、誰でも実践で使える営業のコツもお伝えいたします。※BtoBとは、企業間取引のこと。

日時 令和5年9月28日(木) 14:00～16:00

会場 オンライン開催
(ZOOM)

対象 実践で使える営業や
商談のコツを知りたい方

定員 30名

内容 セミナーカリキュラム

オンラインでも使える！営業コミュニケーションのコツ

1. オンラインでもリアルでも使える営業術

- ①心を開くアプローチ
- ②問題意識を引き出す
- ③利益と可能性を描かせる
- ④クロージング
- ⑤反論処理の秘訣

オンラインで広がる！集客とマーケティング

2. 『マーケティングとは何か』～売れる商品には理由がある～

- ①マーケティングとは？
- ②一番重要なターゲット設定
- ③集客の仕組みづくり

3. 『オンラインで広がるマーケティング』の事例解説

- ①会員制コミュニティーの成功事例



講師 株式会社エイチ・イーエル えざき あい 江崎 愛氏

元々人見知りで引っ込み思案な性格を変えたくて営業の世界に飛び込む。学習教材のフルコミッション営業の仕事を経て、宝石営業会社に就職する。テレポで展示会に来てもらい、会って2時間で100万円のダイヤモンドを契約するという難しい営業だけでなく、アポが取れないと受話器と手をガムテープでグルグル巻きにされる、契約が決まらないうと灰皿が飛んでくるといった絶妙な営業を経験する。そんな環境の中で月間売上1000万円を達成してトップセールスになり、マネージャーとしても活躍する。『努力すれば人はいくらでも変わる』ということを伝える為に営業トレーナーとして独立し、(株)カッコイ大人の営業教育事業に参画する。女性ならではの細やかな気遣いを取り入れた営業研修には特に女性営業職や女性経営者から定評がある。

受講料
無料



オンライン申込はこちら

申込 下記申込書に必要事項をご記入の上、令和5年9月25日(月)までにFAXにてお申し込みください

問合せ 船橋商工会議所 商業振興課 西岡 TEL: 047-435-8211

切り取らずにそのままFAXしてください

船橋商工会議所 商業振興課 西岡 行

FAX送信先: 047-434-9559

(9/28(木) (BtoBに対応した) 小規模事業者のための商談ポイントセミナー 申込書)

事業所名		当所会員/非会員	
住所		T E L	
業種		F A X	
従業員数 (パートアルバイト除く)	名	参加者	
Eメールアドレス ※必須			

※ご記入いただいた情報は、船橋商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがございます。