

Zoom ライブ配信セミナー
※商工会議所でも受講可

営業・販売力強化セミナー

コロナ禍時代における非対面営業手法のメリットを活かして業績アップ!

オンライン営業・商談 成果につながる進め方

人員は増やせない・・・営業経費を抑えたい・・・
業務効率化を図りたい中小企業こそ最適!!

オンラインセールスで
使えるツール紹介!!

オンラインは災害や緊急事にも役に立つ!

対面営業が困難な“コロナ禍”の中で成果を上げるには、営業のオンライン化が必須です。オンライン化は「新しい生活様式」と「働き方改革」に対応しており、感染リスクと営業コストを軽減します。また、移動時間がなくなった分、商談件数を増やすことができるなど、様々なメリットがあります。

そこで本セミナーでは、オンライン営業と商談の進め方について、事例を交え具体的にご指導いたします。

日時 令和2年 **11月25日(水)**
15:00~17:00

場所 ①会場で受講: 珠洲商工会議所第一研修室
②Zoomで受講: ネット環境のある社内など
※解説は遠隔地からの Zoom ライブ配信です。

申込 11月19日(木)までに、TEL又は
FAXでお申し込みください。
TEL▶0768-82-1115
FAX▶0768-82-1608

主催 珠洲商工会議所

受講無料 (会員・非会員問わず)

《会場で受講される方》

※一定の距離を保った会場の設営などコロナウイルス感染拡大防止
に取組み対応させていただきます。

※受講者はマスクのご持参・着用をお願いいたします。

【講師】

ささだ ひろし

(株)営業ハック 代表取締役 **笹田 裕嗣 氏**

1988生まれ。大手人材会社で営業成績トップとなり、3年目からは社内ベンチャー事業に従事。その後、営業代行サービスを行う会社を立ち上げ、2018年法人設立。現在、営業代行業務と営業研修やWeb活用の営業力強化研修の講師として活躍中。



【講座内容】

- ◆新型コロナウイルス感染症の支援施策の活用
- ◆生産性を向上させる「働き方改革」に
オンライン営業・商談が必要な理由
- ◆オンライン営業の基本
 - ・正しく理解してもらう戦略を考える
 - ・相手の知識欲(関心)を高める ・信頼関係を築く方法
 - ・端的に答えられる準備 ・ストレスのない会話術
 - ・オンラインセールスで使えるツール 他
- ◆オンライン商談の基本
 - ・オンライン商談の事前準備6ヶ条と商談の話し方5ヶ条
 - ・ヒアリングの目的は顧客理解から
 - ・確認とすり合わせが成功の肝
 - ・プレゼンで意識すること成功するクロージングのコツ 他

※本セミナーはZoomで受講することもできます。Zoomで受講の方はPC・タブレット・スマートフォン等をご用意ください。
※Zoomログイン用のURLを事前に当所よりメールでお知らせいたしますので、必ずメールアドレスをご記入ください。

(11/25開催)「オンライン営業・商談 成果につながる進め方」受講申込書

※会場で受講されるか Zoom(会場以外の場所)で受講されるか必ず○で囲んでください。

事業所名		受講者名	(①会場 ・ ②Zoom)
所在地			(①会場 ・ ②Zoom)
連絡先	[TEL] [FAX]	[mail]②の方	

*ご記入いただきました個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。