

非対面型商談で売上アップ

営業力強化セミナー

ニューノーマル時代の営業

新型コロナウイルスの影響により営業活動が対面型から非対面型へ移行を余儀なくされ、慣れない働き方に戸惑っている方が多くみられます。非対面型での営業で成果を出すためにはオンライン商談特有のコミュニケーションスキルを身につけるのみならず、顧客開拓から関係構築・商談・事後フォローまでの営業プロセスを見える化し、全体をオンライン型にうまく対応させる必要があります。本講座では、そのような新しい営業のやり方を導入するためのノウハウを体系的に解説いたします。コロナ禍をきっかけに非対面型営業力をアップし、従来よりコストを削減しながら営業効率の改善も実現しましょう。

【開催日時】

10月4日(月)

14:00~16:00

【参加方法】

オンライン (Zoom)

場所 ご自宅、職場など(指定はありません)
※PC やタブレット、スマホなどでご視聴ください
後日視聴方法などはメールにてご案内いたします

参加費:無料

非対面型での『営業力アップ術』

オンラインセミナー

今回、講師は東京の会場からZoomを使ってリアルタイム配信するオンラインセミナーとなります。

講師紹介 藤原 敬行 氏

◎ ナレッジフォース・パートナーズ 代表

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジSE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。



講座内容

- コロナで大きく変わった“営業”の成功条件
 - ・非対面型営業が求められる理由
 - ・従来型と異なる営業スタイルのポイント
 - ・新たな事業環境で求められる営業の役割と心構え
- 非対面型営業の土台づくり
 - ・営業プロセスの見える化と改善・最適化
 - ・新たな顧客を会わずに開拓する方法
 - ・引き合いから商談までの“案件の育て方”
- オンライン商談の上手な進め方
 - ・効果的な質問のための事前準備
 - ・提案プレゼンテーションのシナリオ構築
 - ・オンラインツールを活用した商談テクニック
 - ・相手の心をつかむアナログな事後フォロー
- デジタル社会に広がるビジネスチャンス
 - ・事業拡大の武器としての非対面営業

お問い合わせ 長岡商工会議所 TEL : 0258-32-4500 FAX : 0258-34-4500
お申し込み E-mail : keiei@nagaokacci.or.jp

下記申込書にご記入の上、9月24日(金)までにお申込みください。

事業所名		電話番号	
受講者名①		メールアドレス	
受講者名②		メールアドレス	

上記メールアドレスにZoom参加用のURL、ID、パスワードを送付します。
ご記入いただいた情報は、本セミナーに関する連絡並びに当所事業に関わる情報提供等に利用させていただきます。