



～オンライン商談の進め方～

# オンライン商談で 必ず勝ち取る交渉術！

ウィズコロナ時代、オンライン商談が増えています。オンライン商談の悩みとして「相手にこちらの思いが伝わらず、うまく交渉できない」との声が聞かれます。オンライン商談を上手く行うためにはコツとテクニックがあります。今回、その方法をお話しします。

**日時** 2022年**8月9日(火)** 14:00～16:00

**場所** オンライン(Zoom)  
※金沢商工会議所 2階 研修室1でも視聴可能です。  
(講師はオンライン参加)  
※地下に有料駐車場がございます。(台数に限りあり)

**対象者** 中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)

**受講料** かなざわマッチング商談会エントリー事業所、  
当所会員 **無料** その他 **3,300円/1名**

**定員** 100名 ※先着順

## ●講座内容

- 会えないというマイナスをプラスに変える
- 会えない顧客との関係構築のポイント
- オンライン商談の準備
- オンライン商談前に顧客に対してお願いしておくべきこと
- オンライン商談における4つの基本マナー
- オンラインで相手に好感を持たれる「聴き方」
- 非常に大事な「目線」の置き方
- オンラインでも伝わる6つのポイント
- 自社商品、サービスを魅力的に伝える話し方

## ●講師プロフィール



いわき 徹也 氏  
(株)セルフファクト 代表取締役  
コミュニケーションコンサルタント  
産業カウンセラー

1963年生まれ。大日本印刷(株)の法人営業を経てDHL Japanに転じ、法人営業、開拓営業を担当し数多くの顧客を開拓する。その後、TNT Expressに移り営業マネージャー兼トレーニングマネージャーとして全国の外勤営業や電話営業部隊の統括と育成・指導に奔走する。2012年、セルフファクト(株)を立ち上げ代表取締役に就任。心理学やコーチングの考えを営業現場に活かした実践的な指導に定評がある。

## ●その他

■Googleフォームからお申込みください。■ご記入いただいた情報は当所からの連絡・情報提供に限り使用することがあります。■会場にて視聴される方は感染防止対策として、マスク着用、検温、手指の消毒にご協力をお願い致します。

## ●申込方法

下記申込フォームURLもしくは  
二次元コードからお申し込みください  
<https://forms.gle/3gXGQqPb3JczivPu5>

