

オンラインでの営業力アップセミナー

オンライン営業、商談のポイントを解説！

(講師はオンライン参加、ZOOMにて受講可能)

コロナウイルス感染防止対策に伴い、営業に関しては対面型から非対面型へシフトしています。通常の訪問営業だけではなく、展示会や商談会なども会場開催からオンラインでの開催が増えており、オンラインを導入した企業ではコスト削減や営業効率の改善につなげています。

本講座では、オンライン営業のメリットやデメリットをはじめ、必要な営業スキルを紹介いたします。営業担当者の方はもちろんのこと、経営者の皆様もぜひご受講ください。

【講座内容】

- オンライン営業とリアル営業の違い
オンライン営業のメリットとデメリット
 - オンライン営業で成果を出すには
商談のプロセスと内容の作り込み
 - オンラインプレゼンテーションのスキル
「滑舌」は重要なポイント
- ※その他、オンライン営業のお役立ちテクニック等もお伝えします。

【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生産技術・機械設計エンジニア、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・経営企画等を経て2011年に独立。

営業職やリーダークラスを対象とした研修を行い、実践重視の講座内容は受講者のレベルアップに即効性があると評判。

◇◇◇ 開催要領 ◇◇◇

- 開催日時
8月27日(金) 14:00~16:00
 - 会場
ZOOMを使ったオンライン受講、または金沢商工会議所会館にて受講可能
 - 受講料
・第14回かなざわマッチング商談会の参加企業
もしくは、当所会員は無料
・一般企業 3,300円/1名(税込み)
 - 定員 50名(オンライン)、20名(会場)
 - 問合せ先 金沢商工会議所企業支援グループ
TEL:076-263-1157
- ※FAXまたは当所HPからお申込み下さい。

FAX:076-263-1158

「オンラインでの営業力アップセミナー」申込書

住所	〒	受講者氏名
会社名		
メール	/	電話番号
当所 (会員 ・ 非会員)	/	参加形式 (オンライン ・ 会場)
第14回かなざわマッチング商談会に	(申込済 ・ 未申込)	

※ご記入情報は、当所からの連絡・情報提供や講座参加者の実態調査に限り、利用することがあります。
※オンライン受講者は、事前に参加用URLを記載した「招待メール」をお送りします。