

【セミナー】

小さな企業も取り組める非接触営業術

会えない時代こそ信頼度 No.1 をめざせ！

新型コロナウイルス感染症の発生以降、
オンラインツールの進化と利用拡大、訪問営業の機会の減少や、
展示商談会のあり方の変化などが起こり、
営業の環境が激変しています。

しかしながら、変わらないものもあります。

それは「営業の役割」です。

本来、営業の役割は、お客様の問題を解決することであり、
お客様と共に成長することにあります。

今後も、営業活動の自粛期間と推進期間の波が続いて起こるであろう、
これまでにない環境の中で営業の役割を果たすためには、
新たな営業の仕組みづくりが求められます。

本セミナーでは、「営業」の本質を確認し、
新しい営業スタイルに取り組む中小企業の事例を通じて、
これからの営業を考えるヒントをお伝えします。

会いにくい時代だからこそ、
お客様の信頼を維持・向上する営業ができれば、
大きな強みになります。

非接触時代の営業を一緒に考えていきましょう！

内容

- ◆成功のポイントは「お客様視点」と「営業スタイルの創造」
- ◆営業プロセスの総点検と改善の進め方
- ◆オンライン商談で活きる取材型アプローチ
- ◆非接触営業の取り組み事例から学ぶ実践のポイント
 - ・お客様との商談機会を生み出す仕組み
 - ・オフライン活動とオンライン活動の融合
 - ・リピート率向上に繋がる成約後の対応

※9月15日(水)および10月13日(水)に開催予定の
同講師によるセミナーと内容が一部重複します。

講師

藤原 紀子 氏
ふじはら のりこ

NNA株式会社
内勤営業育成専門コンサルタント

開催日時 2021/ **9/29(水)**
14:00~16:00

対象 中小企業の経営者・
経営幹部・営業リーダー

定員 **50名** ※定員になり次第締め切ります。

会場 **大阪産業創造館
6F 会議室AB**

受講料 **2,000円/名(税込)**

※新型コロナウイルス感染症等の感染防止のため、ご参加時にはマスク着用等のご協力をお願いしております。
また、感染拡大状況により、急遽開催を中止する場合がございます。
WEBページの案内をご確認の上、お申込みくださいますようお願いいたします。

詳細・お申込みはWEBサイトから

サンソウカン

検索



サンソウカンホームページから
イベントNo. **34299** で検索



お電話・メールでのお申込はできません。お申込はホームページからお願いいたします。(要ユーザー登録 ※ユーザー登録は無料です)

●お問合せ ●大阪産業創造館イベント・セミナー事務局

〒541-0053 大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館13階 TEL:06-6264-9911 FAX:06-6264-9899 E-MAIL:ope@sansokan.jp 月~金 10:00~17:30(祝日除く)

交通機関:Osaka Metro「堺筋本町駅」下車「中央線」1号出口「堺筋線」12号出口 各徒歩約5分

※対象外の方、当館が経営の専門家と認める方からのお申込みはお断る場合がございます。 ※事前申込締切は、開催日前日となっております。