

【販売促進セミナー】

日時

令和3年

8/25

水

14:00~16:00

テレワーク・リモートワーク時代でも商談に困らない!



オンライン商談で必ず勝ち取る交渉術!

テレワーク・リモートワーク時代の商談の進め方

①テレワーク時代の商談はどう変わっていくのか

- ・これから求められる商談の姿
- ・「会えない」というマイナスをプラスに変える
- ・オンライン商談のメリットと効果 他

内容

②会えない顧客へのアプローチのやり方

- ・会えない顧客との関係構築のポイント
- ・実は効果があるデジタル時代でのアナログ的アプローチ
- ・オンライン商談で使えるトークスクリプト例
- ・Webかリアルかが問題ではない 他

③成功するオンライン商談の進め方

- ・オンライン商談を勝ち取る交渉の流れ
- ・自社商品・サービスを魅力的に伝える話し方
- ・効果的な資料の見せ方 他

④ここで差がつく相手をつかむためのポイント

- ・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 他

ウィズコロナ時代の商談で、最近増えている悩みのひとつに「リモートでの商談は相手に上手くこちらの思いが伝わらず、上手く交渉ができない」との声が多く聞かれます。会いたくても会えないウィズコロナ時代の商談はどうすればよいのか？
今回、その疑問と解決方法をお話いたします。

会場

和歌山商工会議所

4階 会議室

(和歌山市西汀丁36)

【主催・お問合せ】

和歌山商工会議所 中小企業相談所

TEL: 073-422-1111

※本セミナーは、新型コロナウイルス拡大の影響で、急遽オンライン講座に切り替わる場合がございます。その場合は当所よりご連絡を差し上げます。

受講料

無料

非会員は受講料
3,000円

定員

40名

※先着順

※受講のお申込みは
8月18日(水)まで
にお申込みください。

講師

(株)セルファクト 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

岩城 徹也 氏

1963年生まれ。大日本印刷(株)の法人営業担当を経て、1990年、DHL Japanに転じ、法人営業、開拓営業を担当。大手を含む数多くの顧客開拓の実績がある。2012年にセルファクト(株)を立ち上げ代表取締役に就任。現在、コロナ禍において、オンライン商談の必要性が高まるなか、その対応方法について、心理学やコーチングの考えを活かした実践的な指導に定評がある。



こちらのQRコードからもお申込み頂けます

(8/25) 販売促進セミナー 申込書

FAX:073-433-0543

事業所名	申込担当者()		業種	
所在地	〒		TEL	
			E-mail	
受講者名	①	②	常時使用する従業員数	

※本申込書にご記入頂いた個人情報につきましては、セミナー開催に係る受講者名簿の作成、出欠確認、運営に関する目的にのみ使用します。