

第2回産業セミナー

商談会交渉術 100%マスター

～人を惹きつける製品・技術の伝え方～

平成29年**8月25日** (金)

14:30～16:00 (受付14:00～)

会場 パレスホテル立川4階 ローズルーム
(東京都立川市曙町2-40-15)

対象 東京都内に事業所を有する中小企業

定員 先着150名

参加費無料



講師：株式会社スプラム 代表取締役

竹内 幸次 氏

中小企業診断士・経営士・
イベント業務管理士1級・1級販売士

開催内容

すぐ実践できる！人を惹きつける製品・技術の「伝え方」を解説します！

どんなに優れた製品・技術でも、その価値が相手に的確に伝わらなければビジネスは成り立ちません。本セミナーでは、発注企業との商談会に備えて準備すべき点を中心に、自社の製品・技術の魅力を伝えるための戦略的なプレゼンテーション方法、資料作成のポイント、成約までのアフターフォローを分かりやすくご紹介いたします！

プログラム

- ・営業プレゼンの基本とスキルの強化
 - ・好印象を与える会話術
 - ・製品・技術説明資料の作成
 - ・成約までのアフターフォロー
- 他

講師ご紹介

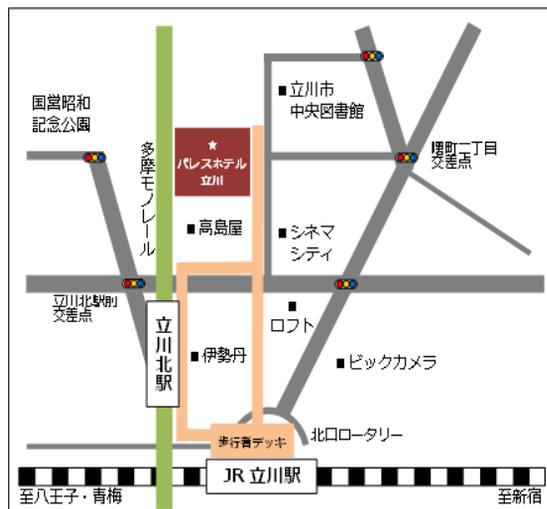
全国の起業家・中小企業向けに診断、実践的販売促進、インターネット販売（WEB診断）、マーケティング戦略、ソーシャルメディア（企業ブログ、ツイッター、フェイスブック）活用等の幅広い経営支援を行う。
約2300企業への経営コンサルティング実績、約2000件の講演実績がある。日本テレビ・TBSラジオで中小企業経営コメンテーターとしても活躍。

お申込み

公社HPよりお申し込みください。

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1707/0016.html>

※インターネットでのお申し込みが難しい方は、下記問合せ先にご連絡ください。



会場へのアクセス

JR立川駅北口、多摩モノレール立川北駅より歩行者デッキで直結。徒歩で立川駅北口より3分、立川北駅より2分

《主催・問合せ先》

公益財団法人 東京都中小企業振興公社

多摩支社 担当：宮本

TEL: 042-500-3901 MAIL: tama-event@tokyo-kosha.or.jp

ビジネスチャンス・ナビ2020

～東京2020大会等を契機とする
ビジネスチャンスはこのサイトから～

ビジネスチャンスナビ
で検索!

