

商談営業力向上セミナー

～新規顧客を開拓するための商談テクニック～

自社の製品・技術の魅力を伝えるための商談テクニックを徹底解説！

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、事前の情報収集、資料作成のポイント、会話術、成約までのアフターフォロー等、自社の製品・技術の魅力を伝えるための実践的な商談テクニックを分かりやすくご紹介します！

日時

平成30年 **8月24日** (金) 14:30～16:00

会場

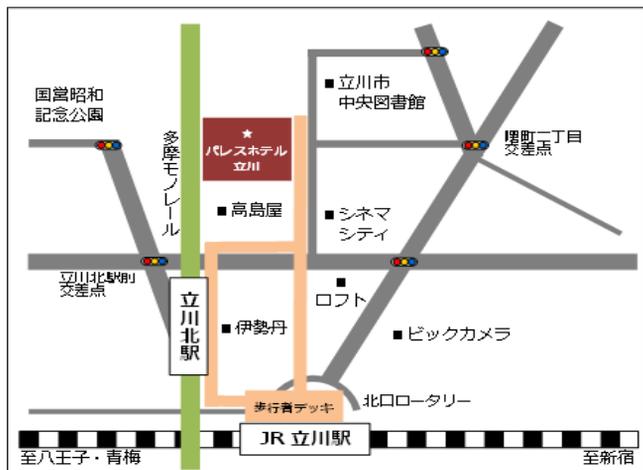
パレスホテル立川 4階 ローズルーム

参加費

無料

会場アクセス

〒190-0012 東京都立川市曙町2-40-15



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。

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/1807/0010.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。

《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 産業セミナー担当

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

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・1級販売士・
イベント業務管理士1級)



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。2500社以上の経営コンサルティング実績、2100件以上の講演実績がある。日本テレビ・TBSラジオで中小企業経営コメントーターとしても活躍。

講演内容（予定）

- ・営業プレゼンの基本とスキルの強化
- ・プレゼンテーション資料の作成方法
- ・好印象を与える会話術
- ・成約までのアフターフォロー 他

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!

