

～チャンスを逃さない商談術～

相手に響く商談とは

商談においては、商談相手のニーズを的確に汲み取り、商談相手が求めることに対してわかりやすくソリューション提供を行う必要があります。

本セミナーは、商談成功に繋がる確率を上げるため、中小企業の販売促進支援に数多く携わり、営業戦略やプロモーションを得意としている専門家が、商談成立に必要なコミュニケーションの取り方、自社の強みの伝え方、商談におけるNGポイント等について、具体的に説明します。この機会に是非ご参加ください！

プログラム
(予定)

- 1.製造業等の商談が成立する為に必要なコミュニケーションの取り方
- 2.自社の強みの伝え方
- 3.商談におけるNGポイント



講師

大谷 秀樹 氏

(株式会社大谷秀樹事務所 代表取締役 中小企業診断士)

広告代理店で24年間にわたり営業や広告企画に従事。中小企業診断士登録後2012年に独立。販路開拓や表現戦略などの課題を中心に現在までに300社以上の経営支援に携わる。その経験にもとづく豊富な事例を基にしたセミナーは、受講者から具体的でわかりやすいと評価を得ている。



■日時

令和4年9月28日(水)

13:30～14:30

■開催形式

オンライン (Zoomウェビナー)

■申込方法

WEBサイトからお申込み

右記QRコードを読み取りお申込みください。

※ネットクラブ会員登録が必要です。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2209/0009.html>

※メールでのお申込みも可能です

送信先: tama-event@tokyo-kosha.or.jp

件名: 多摩支社 第1回産業セミナー申込

本文: ①企業名 ②所在地 ③参加者氏名/所属・役職

④メールアドレス ⑤電話番号 ⑥本セミナーでの関心事項



■対象者

都内中小企業の経営者・従業員の方等

※ 新分野進出・新規取引先開拓等を考慮される中小企業の方に適しています。

※ 大企業及びみなし大企業のご参加はご遠慮ください。

■定員

150名程度 (先着順)

■受講料

無料

～チャンスを逃さない商談術～

相手に響く商談とは

お申し込み期限

令和4年9月26日（月）

参加方法・事前準備

本セミナーはオンラインで開催します

お申込みの際に入力いただいたアドレス宛てに、**受講日の前日まで**にご参加方法等詳細をご案内致します。

- ①**事前準備**
- ・PCやタブレット等の端末と、インターネット環境、メールアドレスが必要となります。
 - ・Wi-fi環境では接続が不安定になる恐れがあるため、有線（LANケーブル）の使用を推奨します。
- ②**テスト**
- ・以下のテストURLにアクセスし、Zoomのインストールができるか、インターネット接続できるか等をご確認ください。

テストURL <https://zoom.us/test>

※テスト接続につきましてはZoomのヘルプをご参照ください。

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

〒196-0033 東京都昭島市東町3-6-1 TEL 042-500-3901

* 申込情報は当該事業の事務連絡、運営管理、組織内情報として使用いたします。
個人情報「個人情報保護に関する要綱」に基づき管理しています。
当要綱は、弊社ホームページ(<https://www.tokyo-kosha.or.jp/>)より閲覧及びダウンロードすることができますので必要に応じてご参照ください。