

コロナ禍時代における
非対面営業手法の基本が身に付く!

対面営業にも
活かせる!

オンライン営業・商談 成果につながる進め方

人員は増やせない・・・営業経費を抑えたい・・・
業務効率化を図りたい中小企業こそ最適!!

オンラインは災害や緊急事にも役に立つ!

対面営業が困難な“コロナ禍”の中で成果を上げるには、営業のオンライン化が必須です。オンライン化は「新しい生活様式」と「働き方改革」に対応しており、感染リスクと営業コストを軽減します。また、移動時間がなくなった分、商談件数を増やすことができるなど、様々なメリットがあります。

そこで本セミナーでは、オンライン営業と商談の進め方について、事例を交え具体的にご指導いたします。

日時 令和3年5月18日(火)
13:30~15:30

場所 インターネット環境のある所
※解説は遠隔地からの Zoom ライブ配信です。

受講料 会員3,000円 / 非会員6,000円
※講座終了後に請求書を郵送しますので、納付期限までにお振込みをお願い致します。

定員 20名

【お問合せ先】佐世保商工会議所ビジネススクール
TEL22-6121 (馬場・福島捷・田中俊)

【講師】

ささだ ひろし

(株)営業ハック 代表取締役 **笹田 裕嗣 氏**

1988生まれ。大手人材会社で営業成績トップとなり、3年目からは社内ベンチャー事業に従事。その後、営業代行サービスを行う会社を立ち上げ、2018年法人設立。現在、営業代行業務と営業研修やWeb活用の営業力強化研修の講師として活躍中。



【講座内容】

- ◆オンライン営業・商談が必要な理由
- ◆オンライン営業の基本
 - ・正しく理解してもらおう戦略を考える
 - ・相手の知識欲を高める
 - ・信頼関係を築く方法
 - ・端的に答えられる準備
 - ・ストレスのない会話術
 - ・オンラインセールスで使えるツール 他
- ◆オンライン商談の基本
 - ・オンライン商談の事前準備6ヶ条
 - ・オンライン商談の話し方5ヶ条
 - ・確認とすり合わせが成功の肝
 - ・プレゼンで意識すること
 - ・成功するクロージングのコツ 他

※パソコン・タブレット等をご用意ください。 ※開催3日前を目途に Zoom で聴講するための URL をお知らせいたしますので必ずメールアドレスをご記入ください。

佐世保商工会議所ビジネススクール(田中俊)行 FAX(0956) 25-8616

令和3年 月 日

「オンライン営業・商談 成果につながる進め方」受講申込書

佐世保商工会議所会員 非会員

事業所名			ご連絡 担当者名	
住所	〒	TEL		
参加者名		メール アドレス		
参加者名		メール アドレス		