



～商談先が食いつく「プレゼン資料・トーク」作成研修～

YOKOHAMA

成約率を飛躍的にUPさせる『新規商談』

本セミナーでは、中小企業にとって最大の経営課題である「営業」について、商談先が御社の商材に興味を示すためのプレゼン資料やトークスクリプトを作成していきます。商談の成果が営業担当者によって差があり、商談の質を一定に保ちたい営業管理者の方や、社内にノウハウがなく、思うような成果が出ていない営業担当者の方にはおすすめです。

カリキュラム

- ① 新規開拓営業の全体像
 - 新規顧客開拓の成功の為に何をやるのか？
- ② 新規商談に臨む資料準備
 - 新規商談の流れを理解する
 - 新規商談の相手の状態を把握する
 - 新規商談に臨む資料に必要な要素とは？
- ③ 新規商談に話すトーク
 - 資料に記載のある内容はどこまで話すか？
 - ヒアリングを成功させるために必要なこと
 - 次回のアPOINTはいつ決める？
 - クロージングの方法

- 日 時 9月13日(金)
13時30分～16時30分
- 会 場 横浜商工会議所 805会議室
(横浜市中区山下町2 産業貿易センタービル8階)
- 定 員 40名 (定員になり次第締め切ります)
※参加者少数の場合には中止になることがあります。
- 受講料 会 員：8,000円 (事業利用券利用可能)
(テキスト代・消費税を含む お一人様分)
- 申込方法 下記「受講申込書」にご記入後、切り取らずにそのまま FAX (045-671-0131) にて、お申込みください。
受付後 FAXにて送付する「受付確認票」に記載される振込先・支払期日等をご確認の上、受講料をお振込みください。
※振込手数料のご負担をお願いしております。
- 問 合 先 横浜商工会議所 事業推進部 人材開発担当
TEL：045-671-7421 / 7422

講師：前川 真輝氏 株式会社アイランド・ブレイン 東京支社長／営業コンサルタント
 ブライダル業界で営業として従事し、2015年に入社。
 豊富な営業経験を基にしたコンサルティング実績は中小企業を中心に100社以上。

「横浜商工会議所 ビジネスセミナー」 受講申込書

横浜商工会議所 事業推進部 行 (FAX: 045-671-0131)

フリガナ				TEL:
企業名				FAX:
				会員№:
所在地	〒 -			
受講者氏名		所属部署 お役職名		事業利用券 利用する・利用しない
受講者氏名		所属部署 お役職名		事業利用券 利用する・利用しない

※横浜商工会議所ホームページからも申込受付中です ⇒ <http://www.yokohama-cci.or.jp/event/>
 ※申込書にご記入頂いた情報は、ビジネスセミナー名簿に掲載して公開することがあります。また、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。