

オンライン時代の提案営業術～法人営業編～

提案営業は、既に多くの企業で取り入れていますが、コロナ禍でオンライン営業を余儀なくされる昨今、提案営業の方法を見直しする必要が出ています。本セミナーでは、日本における非対面営業の先駆者のおひとりである小倉様より、最新の提案営業術をお話いただきます。皆さま、奮ってご参加ください。

講演内容

- (1) リモート営業の実体験から
- (2) リモート営業の情報収集
- (3) 顧客の困りごととニーズへのアプローチ
- (4) モノ・コト変換思考
- (5) 徹底的に自社の強みを理解する
- (6) 提案シナリオの作り方



講師

小倉 正嗣 氏
株式会社リアルコネクト
代表取締役 / 中小企業診断士

講師プロフィール

国立大学を卒業後、大手建材商社を経て、デルコンピュータに入社。トップセールスとして数々の賞を受賞。その後、アスクルに新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画。2013年に経営コンサルティングと企業研修を中心とした、株式会社リアルコネクトを創業。

日時

2022年2月22日(火)
15:00-17:00

(受付開始 14:30)

会場

投資育成ビル8F

東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料 (定員 50名)

セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷3-29-22
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

TEL：03-3499-0755

セミナー会場までのアクセス情報



お申し込み方法

弊社ホームページよりお申し込みをお願いしております。

下記URLにアクセスいただき、セミナー一覧より本セミナーを選択し、申し込みのお手続きをお願いいたします。

セミナー情報

<https://www.sbic.co.jp/seminar/>

東京中小企業投資育成 セミナー情報

検索



QRコードも
ご利用ください。

(QRコードは(株)デ

※本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。

※天災およびその他やむを得ない事情等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧 (<https://www.sbic.co.jp/seminar/>) よりご確認くださいませようお願い申し上げます。

※発熱・咳・喉頭痛を含む風邪のような症状がある場合や、体調がすぐれない場合はセミナーへの参加をご遠慮いただいております。

※新型コロナウイルス感染防止対策として、受付時の検温、会場でのマスク着用、アルコール消毒、咳エチケット、三密防止へのご協力をよろしくお願いいたします。なお、検温の結果、体温が37.5℃以上の場合にはセミナーへのご参加をご遠慮いただくことがございます。予めご了承ください。

オンデマンド配信について

投資先限定
SBIC® 投資育成セミナー Online

本セミナーは、セミナー終了後にオンデマンド配信を予定しています。オンデマンド配信は投資先企業のみご視聴いただけます。詳細は、弊社ホームページのセミナー情報 (<https://www.sbic.co.jp/seminar/>) をご覧ください。

お申し込み締め切り

2月21日(月)まで

お問合せ

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永 (TEL 03-3499-0755)

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。

SBIC