

withコロナ時代の営業スキルUPセミナー

営業スタイルの変化に合わせて何が変革できるのか！



【講師 野口明美】

大学卒業後、中学校の講師を経て、
㈱リクルート入社。西日本一の
業績を残す。退社後、研修会社を経て、
平成13年株式会社営業会議を設立。

Withコロナ時代における新しい営業アプローチとは？

withコロナ時代。

新生活様式下で営業活動を頑張っている営業職の皆さまを応援しようと、
今回「withコロナ時代の営業」をテーマにセミナーを開催致します。

コロナ禍と一緒に歩む時代となり、営業スタイルにも変化が求められています。
直接の面談機会が減少する中、いかに限られた面談で成約にすすめていくか。

また、人と人の接触機会を最小限にして新規顧客開拓営業を行なうには、
アプローチにどのような改良が必要か。今、考えられる術をお伝えします。

この機会にお客様へのアプローチ方法を見直して、
更なる営業力を身につけましょう！

日時

※各回1時間（同内容となります）
いずれかの日時をお選びください

【A】7月17日（金）

- ①16:00～17:00（15:50入室開始）
- ②19:30～20:30（19:00入室開始）

【B】7月22日（水）

- ①16:00～17:00（15:50入室開始）
- ②19:30～20:30（19:00入室開始）

場所

オンライン配信（Zoomを用います）
パソコンにて、インターネット接続が
可能な環境下でご参加ください。
※スマホでのご参加はご遠慮ください。

費用

各回先着10名様 無料

対象者

- ・営業職、営業管理職の方々
- ・営業力をUPさせたいと考えている方
- ・経営者の皆様

※インターネット接続環境が整ったパソコンを使える方

※Zoomに入室可能で音声・カメラをONにできる方

主な内容

1. コロナ禍前との変化について
2. 従来の営業アプローチのままでもいいのですか？
3. 今！変革できること

申込方法

お電話・FAX・メールにてお申込みください。
申し込みの際、ご社名・ご氏名・メールアドレス・お電話番号・参加希望日時をお知らせください。

TEL ▶ 06-6241-8055

Fax ▶ 06-6241-8066

Mail ▶ kohshi@eigyokaigi.com

担当：山本 受付：平日10:00-18:00（土日祝日休み）