

～新型コロナ禍を乗り切る～

オンライン時代の新しい集客と営業手法

新型コロナ禍における非対面の営業の強化は、中小企業が直面する大きな課題です。継続的な案件獲得や売上げを望むものの、訪問営業や展示会出展に「待った」がかかる中、新たな営業手法について模索している経営者も多いのが実状です。そこで今回はインターネットを活用して企業が売上げを獲得していくために、何をどうすれば良いのか、問合せを増やす自社ホームページの改善方法や、見込み客を集めるWebセミナー開催やオンライン商談の手法など、受注力を高める最新のテクニックと成功事例をお話しいたします。奮ってご参加下さい。

開催日時	2020年10月23日(金) 14:00～16:00 (受付開始 13:30)		
講師	株式会社フラットコード 代表取締役 阿部 義広 氏		
参加費/対象	先着30名様 無料 (経営者・経営幹部・管理職者・実務担当者等)	セミナー概要 (予定) ・オンライン営業における3つのポイント ・受注増大の企業ホームページ改善手法 ・見込み客を集めるWebセミナー実践術 ・Zoomなどによるオンライン商談のコツ ・問合せを3倍に増やしたCRM活用事例	
会場	港区立商工会館 研修室 (港区海岸1-4-28)		
申込方法	下記の受講申込書にご記入頂き、FAXまたは郵送でお申込ください。受講券は発行しませんので、当日は直接会場にお越しください。		
問い合わせ	東京商工会議所 港支部 田近(タチカ) 電話：03-3435-4781 〒105-6105 港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル5F		

【講師略歴】東京都立大学卒業。上場企業を退社後の2006年にホームページ制作ならびにWebマーケティング支援を核として創業。企業の強みなどの差別化ポイントを明確にしたホームページ制作やWebマーケティング支援を、製造業・情報通信業・サービス業などを中心に幅広く提供。東京商工会議所のエキスパートとして登録。マーケティング専門書の著書もある。

【本セミナーにおける新型コロナウイルス感染防止対策について】
 風邪、咳、発熱等体調の悪い方は、ご参加をご遠慮ください。 会場ではマスクをご着用ください。
 会場入り口または受付での手指消毒を実施していただきます。 換気のため、セミナー開催中も会場の窓・扉を適宜開放いたします。
 セミナーの参加は事前予約制です。当日の飛び込み参加はできません。
 なお、今後の新型コロナウイルス感染拡大の状況によって、開催時間の短縮・中止・延期をする可能性があります。

東京商工会議所港支部 行 FAX：03-3435-4790 2020年 月 日

『オンライン時代の新しい集客と営業手法』 受講申込書 (10/23開催)			
企業名		業種・商品・サービス	(社員数 名)
住所	〒	TEL	
		FAX	
出席者名		部署・役職	
出席者名		部署・役職	
メール	@		

※ご記入頂いた情報は、当事業に関する連絡・記録のため、また、東京商工会議所からのメール等での事業のご案内等、各種情報提供のために使用される場合があります。また、不測の事態により、止むを得ず当事業を中止(一部中止)・延期する事がございます。予めご了承ください。

※今後 FAX のご案内が不要の方は、右記に番号をご記入の上、ご返信下さい。【FAX： - - 】