

## コロナ禍でもできる ステップ別営業アプローチの極意

コロナ禍で、対面営業が難しい中、オンライン商談を含め、どのように見込客にアプローチしていくか。このセミナーでは営業のタスクフローをステップ別に、取組べきタスクを明らかにし、また営業のちょっとした行動によってお客様の満足度が上がり購入に至るノウハウとヒントをご紹介します。コロナ禍でも、お客様が御社の営業担当のファンになり、継続的に購入していただけるための極意を解説いたします。

- 日 時 2021年 7月7日(水) 午後2時～4時 \*受付1時40分～  
■会 場 オンライン(Zoomを使用)  
※新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、オンラインで開催いたします。  
■講 師 有限会社種屋 代表取締役 橋本勝彦

### 【プロフィール】

明治学院大学卒、浅草の老舗履物卸に入社後、営業職として25年勤務。担当した大手量販店などでは、ほぼすべての顧客で前年実績を連続して大きく超える実績を残す。また新規開拓事業部、ブランド事業部、ネット販売事業部を責任者としてスタート。退社を機に(有)種屋にてコンサルタント業務を始め、現場と人に寄り添った独自目線での「少数精鋭で業績をあげる」コンサルタントとして改善アドバイスや講演にあたっている。

### ■内容

- ・コロナ禍でも明日から使えるステップ別営業の極意
- ・オンライン商談でも使えるお客様に求められている営業のスキルとは
- ・営業力を上げるための社内体制づくりと営業戦略
- ・営業力はタスク管理に始まり、タスク管理に終わる

■受講料 無料 ■定 員 20名(申込順)

### <注意事項>

- ・参加お申込みの方に、当日の3日前までに、Zoom ミーティングの参加方法をメールでご連絡いたします。
- ・セミナー参加の際は、ご自身のパソコン、タブレット、スマートフォン等をご使用下さい。
- ・事前にZoomをインストールし、<https://zoom.us/test>にて接続テストを実施して下さい。


**お問い合わせ先** 東京商工会議所豊島支部

〒171-0021 豊島区西池袋 2-37-4 としま産業振興プラザ (IKE・Biz) 4階 TEL 03-5951-1100

**お申込方法** ※ウェブサイトでのお申し込みができない場合は、電話でお問い合わせください。

- 東京商工会議所ホームページ右上、「イベント検索」よりお申し込みください。

【イベント番号】 No.107220

イベントを検索 

イベント番号を入力してEnterキーを押してください。

※今後の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。ご了承ください。

※ご記入いただいた情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用します。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合もございます。コロナウイルス感染症対策として感染経路を特定するため、としま産業振興プラザおよび保健所等の公的機関に提供する場合もございます。

※今後、情報提供を希望されない場合は、東京商工会議所豊島支部宛にご連絡(電話またはFAXなど)をお願いいたします。