

8割の中小企業営業パーソンがやっていない 様々な新規開拓手法のポイントと法人営業のノウハウ

新規顧客開拓手法には、テレアポ・商談会・展示会など様々な種類がありますが、ほとんどの中小・小規模事業者の営業パーソンや経営者は各手法を有効に活用できておらず、効果に結び付けてられないケースが多いのが実情です。そこで本セミナーでは、テレアポ・商談会・展示会などそれぞれの開拓手法の効果を出すために抑えておくべきポイントを解説します。さらに、開拓後のアフターフォローのポイントと見落としがちな法人営業の基礎を再確認することで、どのように受注に結びつけて行くかを身に付けていきます。すべての原点は「法人営業の営業の基本を忠実に実行すること」。必ず営業力の向上に結び付きます！

- ≪ 講義内容 ≫
- 売れる営業マンになる4つのポイント
 - 新規開拓手法のポイント（テレアポ・商談会・展示会）
 - 開拓後のアフターフォローのポイント
 - 法人営業力を高める様々な手法・習慣 など

■ 講師：川崎経営コンサルティングオフィス 代表 川崎 悟 氏



〈プロフィール〉 中小企業診断士 営業戦略コンサルタント。東京電機大学大学院機械システム工学科修了。上場企業のエンジニアから中小企業の営業マンに転身。顧客ゼロからテレアポを含めた新規顧客開拓により売上高3億2000万円（営業所全体の売上高の約70%）を獲得しトップ営業マンになったという実績を持つ。現在は、経営コンサルタントとして中小企業を中心とした営業戦略支援、技術営業支援などを行っている。

■ 日時：平成30年11月21日（水） 午後2時～午後4時

■ 会場：港区立商工会館「2階 研修室」（港区海岸1-4-28）

※JR「浜松町駅」南口通路東京ガス方面 S4 階段下り徒歩7分/地下鉄「大門駅」下車徒歩10分/ゆりかもめ「竹芝」駅下車徒歩7分
※駐車場はございませんので、お車でのご参加はご遠慮ください。

■ 定員：60名（先着順）

※定員になり次第締め切ります。締め切り後のお申込みの方にはご連絡いたします。
※受講券は発行いたしません。当日は本申込書をご持参ください。

■ 参加費：無料

■ 申込方法：下記申込書にご記入の上、FAXまたは郵送にてお申込み下さい。

■ 申込先：東京商工会議所 港支部 担当：胡
TEL：3435-4781 FAX：3435-4790 港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル5E

※不測の事態により、止むを得ず中止・延期することがございます。予めご了承ください。

東京商工会議所 港支部 宛 FAX：3435-4790

会社名			業種	
所在地	〒	—	従業員数	
TEL	()	FAX	(
)
参加者名①			所属・役職	
参加者名②			所属・役職	

※ご記入いただきました情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用いたします。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がございませう。
※今後FAXでのご案内が不要の方は、番号をご記入の上ご返信ください（Fax — ）