

新型
コロナウイルス
感染症対策セミナー

Vol 2: 営業



with コロナ時代 新規顧客への営業方法

主催：北大阪商工会議所・四條畷市商工会

With コロナの時代に入り、営業活動に様々な制限がかかっている中、営業スタイルにも変化を求められていますが、新規顧客を獲得するためのアプローチ方法は変わりません。本セミナーでは、新規顧客開拓を行う目的を改めて認識し、必要な準備方法や正しいアプローチ方法を身につけていただくことができます。

営業スタイルを再確認し、コロナに影響されにくい営業活動を行いましょう！

対象：新規顧客開拓の営業方法に悩んでいる方
自身のアプローチ方法について見つめなおしたい方
営業スキルを向上させたい方

講師：株式会社営業会議 代表取締役社長 野口 明美 氏

プロフィール：

大阪府立中学校教師を経て、株式会社リクルート就職情報誌事業部入社。

女性営業部隊の営業リーダーとして、営業マネジメントをこなす傍ら、企業研修トレーナーとしての実績を積む。

現在は(株)営業会議 代表取締役社長として営業スキル・管理職能力・コミュニケーション・マナー・目標面談・営業コンサルティングなどの様々な指導をしている。特に営業指導・営業マネジメントには多くの実績と定評がある。

日時：12月8日(火) 18:30～20:00

形式：オンラインセミナー

媒体：Microsoft 365 Teams

定員：30名

参加費：無料

申込：FAX:072-841-0173

又はWEB申込フォーム <https://www.kansaicci.jp/kentei/apply.php?seq=13479>

お問い合わせ：北大阪商工会議所 中小企業相談所 TEL：072-843-5154

オンラインセミナー参加について
接続要件等の詳細を追ってご連絡させていただきますのでメールアドレスは必ずご記載ください。



こちらのQRコードよりお申込頂けます！

事業所名

お名前

フリガナ

部署・役職

住所

電話番号

メールアドレス

@

所属商工会議所・商工会

北大阪商工会議所

四條畷市商工会

所属なし

※申込書にご記入いただいた事項は、今回のセミナー受付に利用する他、今後開催いたしますセミナーの案内や経営に役立つ情報のお知らせに利用することがございます。また講師には参加者名簿として配布いたします。

※新型コロナウイルス感染拡大の影響により、延期または中止となる場合がありますので、ご了承ください。