

Onlineセミナー

ご自宅で、指定のお時間にご受講可能！

個人やチームの営業力を高める！

オンライン商談・リモート営業の基礎講座

こんなセミナーです

新型コロナウイルスをきっかけにZoom等のオンライン会議ツールを使ったリモート営業を進める動きが広がっています。業種を問わず、オンライン商談を円滑に進めるノウハウは、今後、さらに重要度を増していきます。本研修では、オンライン商談において豊富な経験を持つ講師から、オンライン商談のノウハウを学ぶとともに、リモート営業の成功率を高めるためのポイントを習得します。

こんなことでお悩みの方へ

- ・オンライン商談のやり方がわからない方
- ・オンライン商談を円滑に進められない方
- ・リモート営業の成功率を高めたい方

このセミナーを受けるとどうなる？

- ・オンライン商談のやり方がわかるようになる
- ・オンライン商談でアピールできるようになる
- ・リモート営業の成功率が高まる

講師紹介

現場イズム 代表 内藤 敏(さとし) 氏

中小企業診断士。姫路市に拠点を置くコンサルティング事務所「現場イズム」代表。中小企業の生産工程・収益改善・治療院・サロン向けの顧客管理・販売促進ソフトの開発・支援をはじめ、システム開発やWeb戦略立案、ファイルメーカーPro講座、ホームページ制作・運用講座の講師を務める。

また、クラウド型のweb会議サービス「Zoom」や「Remo」を活用したリモートワークで中小企業の働き方改革を支援している。Zoomが日本でサービスを開始した当初から使いはじめており、オンライン営業に関する研修およびコンサルティング経験が豊富である。



開催日時 令和3年8月2日(月) 14:00~16:00

会場 Zoomによる配信 (参加者の皆様にURLをお送りいたします)

プログラム

コンテンツ

- ・オンライン商談の重要性
 - ・オンライン商談の現状と未来像
 - ・リモート営業に使えるツールの基本機能紹介
 - ・質疑応答 (チャットにて)
- ※セミナー後アンケート実施

対象

県内の中小企業・小規模事業者、NPO法人・一般社団法人・社会福祉法人等の中小企業・小規模事業者に類する方、創業予定の方

定員

20名

受講料

無料

主催

滋賀県よろず支援拠点 (公益財団法人 滋賀県産業支援プラザ)



★ Zoomでのオンラインミニセミナー！！

ご自宅で、指定のお時間にご受講可能です。

※お申込みの際には、必ず下記の『参加申込書』欄のE-mailを記載してお申込み下さい。参加者の皆様にURLをお送りします。

もしも、都合で申し込みを取り消される場合は、必ず連絡をお願いいたします。

【オンライン商談・リモート営業ミニセミナー】 参加申込書

《 FAX送信先 077-511-1418 》

滋賀県よろず支援拠点（公益財団法人滋賀県産業支援プラザ） 西田 宛

◆インターネットからの申込はこちらから 



フリガナ 貴社名			
ご住所または 会社所在地			
フリガナ 参加者名		役職	
TEL		FAX	
※ E-mail (必須)	@		
後日個別相談 (どちらかに○)	希望します	希望しない	
個別相談を希望の方は、ご相談内容をご記入ください。			

お申込み時にいただいた個人情報につきましては、本セミナーの実施、調査・分析の他、滋賀県よろず支援拠点・滋賀県産業支援プラザからの各種ご案内・情報提供にのみ利用させていただきます。キャンセルの場合は、電話等によりご連絡をお願い致します。

● お問い合わせ・お申込み

滋賀県よろず支援拠点
(公益財団法人滋賀県産業支援プラザ内)

TEL 077-511-1425 FAX 077-511-1418
Eメール yorozu@shigaplaza.or.jp