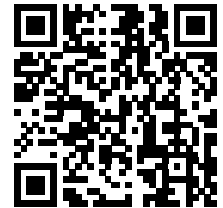


部下の商談、どれだけ把握してますか？ 「商談の仕組化」から始める営業チーム改革！

～株式会社ゼロヒャクによるプレゼンセミナー～

開催要項

- 日時 2022年7月25日(月)13:30～15:30(開場 13:00) ※Zoom同時開催
- 場所 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム
(大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28F/京阪「渡辺橋駅」直結)
- 参加費 無料
- 申込方法 大阪投資育成のHP(二次元コード)からお申込ください。
(<https://www.sbic-wj.co.jp/allseminar/>)
※同業の方からのお申込はお断りさせていただきますので、ご了承ください。
- Zoom参加の方へ **7月22日(金)にZoomへの参加URLをお送りします。**
翌営業日になっても届かない場合、お手数ですが事務局までご連絡ください。
support@sbic-wj.co.jp
- リアル参加の方へ 定員:20名程度(収容人数の半分以上)
直接会場にお越しください。当日受付にてお名刺を頂戴いたします。
ご来場の際は、新型コロナウイルス感染防止対策にご協力ください。
(マスクの着用・入室時の検温・手の消毒等)



※いただきました個人情報は、参加者名簿として講師機関と共有し、セミナーの企画・運営・実施のために利用する他、関連するアフターサービス、必要な情報提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用いたします。また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関及び弊社より後日ご連絡させていただく場合がございます。

セミナー内容・講師紹介

講師紹介



株式会社ゼロヒャク
NextUP事業部マネージャー
小井 翔太

コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社の
セールスマネージャー
2017.2018年営業MVPを経て、創業。

企業の商談力向上プログラム、
「NextUP」を運営。

「商談機会の創出」
「成約率と受注単価の向上」
を通して、中小企業の営業をサポートしている。

講義内容

- ①商談の基本概念
 - ・商談とは何か、説明できますか？
 - ・商談が難しいワケ
- ②正しい商談の進め方
 - ・商談の基本概念
 - ・説明とプレゼンの違い
- ③正しい商談の進め方
 - ・商談の結果の4分類
 - ・商談における質問の3分類
- ④チーム商談

事前準備と注意事項

【Zoom参加:事前準備】

- ・ご予約の視聴環境にてZoomをご利用いただけるか、事前に下記テストページにてテスト接続し、ご確認ください。
<https://zoom.us/test>
- ・当該Webセミナーのご参加にあたり、Zoomアプリのインストールが必要となります。
セミナーをご視聴予定の機器(PC、スマートフォン等)へ下記URLよりZoomアプリのインストールをお願いいたします。
https://zoom.us/download#client_4meeting

【Zoom参加:注意事項】

- ・参加者の確認のため、Zoomの名前登録は参加者の[企業名・フルネーム]をご記載ください。
- ・動画の録画、画面撮影等を行い、SNSなどへアップする等の2次利用は固くお断りいたします。
- ・音声・画像の調整は参加者ご自身でご調整ください。
- ・参加者様がご利用のシステムトラブルにより、音声・画像に乱れが生じた場合については、弊社では対応いたしかねますので予めご了承ください。