

—新規開拓営業— 大手にこそ響く「アポイント獲得実践講座」商談へ繋げるノウハウとは

～日本営業推進センター株式会社によるプレゼンセミナー～

開催要項

- 日 時 2025年1月22日(水) 14:30～16:30 (開場 14:00)
- 参加費 無料
- 申込締切 1月14日(火)
- 申込方法 大阪投資育成のHP、または右の二次元コードからお申込ください。
※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限定開催



◎Zoom限定申込URL (<https://sbic-wj.seminarone.com/bf1943-z/event/>)

1月18日(土)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。

※参加申込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

「大手企業の商談アポ獲得」…かなり魅力的じゃないですか？

多くの中小企業が実現したい「売上の拡大」。
新規取引、ましてや大手との取引を開拓できたら、たとえ1つの契約であっても、売上の拡大・安定化が見込めます。
また、その「接点」から今後の商談機会の増加や、大手の知見やノウハウといった有益な情報を獲得できる可能性も…。
しかし、「いざ！」と思ったときに立ち足はだかるのが、
「アプローチの仕方は？」「ウチの規模じゃ相手にされないかも…」といった不安や懸念。
大手へはじめて営業をかける場合、これまでの“アポ獲得”が通じない事も多く、毎日数多くの営業を受ける大企業側も「ただの営業」と切り捨てて、担当者まで回さない、そもそも会えないなんてことはザラにあります。

商談へ繋がる「アポイント獲得」からはじめてみませんか？

今回のワークショップでは、経営者や営業部門の管理者の方にアポイントを獲得するための「大手に響くノウハウ」を実践していただきます。
中小企業での実例も盛りだくさんの講座です。ぜひお楽しみに！

講師紹介



小井 翔太(こい しょうた)氏

日本営業推進センター株式会社 代表取締役

※R6年12月より、小井研修事務所から
名称変更致しました。

大学卒業後、コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社の営業職に10年従事。
2018年に退職後、金属加工・機械・木材加工業界中小企業の営業指導を歴任。
その後、精密機器を扱う製造業や花き業界まで事業拡大を図る中小企業の新規市場開拓の責任者として支援指導を実施するなど、精力的に活動中。商談を体系的に学ぶ独自の技術論とメソッドで営業チームが再現性高く成約を獲得するための指導に心血を注ぐ。

【Zoom参加：事前準備】

- ・ご予定の視聴環境にて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。