

商談営業力 強化セミナー



新規取引先を開拓するために身に付けておくべき、商談テクニックの習得

9月15日(木)
14:00~18:00

受講対象者： 経営幹部、営業担当、
窓口担当、など

定 員： 18社

受講料： 1社 2名まで5千円
追加1名につき千円

1. 中小企業の経営上の問題点と景況感DI
... (Diffusion Index) の変化...
2. 秋田県の状況
3. 日本再興戦略2016
4. 経営課題
5. 中小製造業の競争優位を生む要因
6. 2016年版中小企業白書にみる「稼ぐ中小企業」
7. アンケートにみる発注企業側のニーズ
8. 商談事例
9. 信頼され、取引したくなる中小企業になる
10. インターネットで世界市場とインバウンド市場を開拓する
11. ブロードバンドの普及と動画配信
12. Web マーケティングツールのフル活用
13. フェイスブックやインスタグラム等のソーシャルメディアの活用
14. クラウド活用で大手企業からの信頼を得る
15. スマートフォンとタブレットを使った営業活動や商談
16. YouTube 動画(音声と動画による加工方法の解説等)
17. 営業プレゼンの基本とスキル強化
18. 好印象を与える会話術
19. 商談前に準備しておくもの
20. 商談する発注企業を事前に決める
21. 商談前の整理
22. 商談前の整理 発注企業[.....]
23. 商談(1つの商談で15分)を想定した演習
... ~商談当日のレジュメを作る~
24. 商談当日レジュメ 発注企業[.....]
25. 模擬プレゼン演習
26. 成約までのアフターフォロー

講 師

経営コンサルタント
中小企業診断士



株式会社スプラム 代表取締役

竹内 幸次 氏

＜プロフィール＞

1962年生まれ。大学卒業後、東証1部上場企業を経て、1995年に経営コンサルタントとして開業。情報・マーケティングを専門分野とし、2200社以上の中小企業への経営コンサルティング実績があり、1900回以上のセミナーでの講演実績を持つ。鋭い発想、分かりやすい説明、経営者の元気を引き出すコンサルティング・講演には定評がある。テレビ、ラジオ等にも多数出演。

締切：平成28年9月9日(金)

会場情報⇒ 大館市北地区コミュニティセンター 別館 〒017-0043 大館市有浦1丁目8番33 TEL:0186-43-5817