

コロナ禍でも通用する「オンライン商談の実践ノウハウ」

コロナ禍によって、これまで対面型でおこなっていた商談は、「オンライン商談」へと変化しつつあります。

「対面では上手くいくのに、オンラインではなかなか成果が上がらない!」「オンライン商談に必要な知識やコツが知りたい!」といった方々にとっては、当セミナーは絶好の機会となります。

オンライン商談のメリット・デメリットをしっかりと掴み、画面を通じたコミュニケーションには何が必要かを学び取り、このコロナ禍における貴社のオンライン商談をぜひとも成功させましょう!

【セミナー内容】

1. 『オンライン商談のメリット・デメリット』

オンライン商談が上手くいくケースやオンライン特有の困りごとなどを整理する

2. 『オンラインとリアルを組み合わせる』

オンラインとリアルを組み合わせることにより、オンライン商談導入の壁を打ち破る

3. 『オンライン商談に必要なスキルを習得する』

オンライン商談ならではのコツを知り、スムーズに商談を進める

4. 『オンライン商談におけるコミュニケーションを学ぶ』

対面ではできるのにオンライン商談で上手くいかないコミュニケーションのとり方を改善する

開催日▶

令和3年10月27日(水)

14:00~16:00

講師▶

(株)ビジネス・ナビゲーター
主任コンサルタント

MBA

たかはし
高橋 直喜 氏



<講師実績>

分譲住宅会社(地場中小企業)の営業コンサルティング・研修
分譲住宅会社(交通系企業のグループ会社)の営業コンサルティング・研修
旅行業会社(地場中小企業)の営業コンサルティング・研修
歯科医院の営業コンサルティング・研修
訪問介護会社の営業コンサルティング・研修
スポーツジム施設(全国メーカー)の営業コンサルティング・研修
コインランドリー会社(地場企業)の営業コンサルティング・研修
住宅設備会社(地場中小企業)の営業コンサルティング・研修
唐津市コーチング研修

開催方法▶

オンライン (Zoom ミーティング)

※お申込受付完了後、事務局よりメールアドレス宛に当日のURLをお知らせ致します。お申込の際はメールアドレスを必ずご記入下さい。

定員▶

30名程度

参加費▶

無料

お申込▶

下記申込用紙に必要事項をご記入の上 FAX (26-2914)
またはメール soumu@saga-cci.or.jpにてお申込下さい。

10/27 情報化セミナー参加申込書▶▶ FAX: 0952-26-2914

ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のほか、参加状況分析等以外では利用しません。

事業所名		TEL	
住所		FAX	
受講者名		メール ※必須	

お問い合わせ



佐賀商工会議所 支援・サービス企画課 (担当: 小寺・市田・岡本)

佐賀市白山2丁目1-12 TEL: 0952-24-5158 FAX: 0952-26-2914

HP>> <http://www.saga-cci.or.jp> →セミナーの情報はHPでもご覧頂けます。