

営業力強化のための実践セミナー

営業変革セミナー
営業マネージャーの方に！

「コロナ禍での営業スタイル変革」

新型コロナの影響で売上低下をきたしている企業が多い状況です。新型コロナがおさまるのを耐えて待つわけにはいきません。この機会に営業スタイルを変革しなければならないのです。

「営業活動のやり方をどのように変えたらよいか?」「どのように変革したらよいか?」このような状況であるにもかかわらず、売上を元のレベルに戻した企業、あるいはコロナ以前よりも向上させた企業もありますので、具体的な事例を示しながらヒントをご提供いたします。

※対象 営業マネージャー、営業責任者

【プログラム】

- ★コロナ禍での効率的な集客方法
- ★テレポも飛込み営業もできない中での営業方法
- ★直接面談が難しい商談活動をどのように進めるか?
- ★ますます重要になる IT 活用
- ★ZoomなどのWeb会議システムの使い方
- ★Yahoo 広告、Google 広告、Facebook 広告などの効果的な打ち方
- ★最近話題になっている DX (デジタルトランスフォーメーション) とは? IT との違い
- ★この環境下で売上を伸ばしている企業の事例

【日 時】 令和3年11月10日(水)
14:00~16:00

【会 場】 小田原箱根商工会議所 2階 大会議室
または、ZOOMによるオンライン参加

【受講料】 無料

【会場定員】 20名 (オンライン参加は別)

【主催】 小田原箱根商工会議所 経営支援部

■お申し込み・お問い合わせ

電話：0465-23-1811 FAX：0465-22-0877 (担当：小林・樋口)

■講師



かがわ さとし
香川 哲 氏

中小企業診断士

(ローズマインド(株) 代表取締役)

三菱電機に勤務後、独立して小田原市で経営コンサルタント会社を経営。専門はマーケティングおよびセールス。これまでに、超大手から中小までの製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業など約760社にコンサルティングや研修を実施

- ・経済産業省認定経営革新等支援機関
- ・神奈川産業振興センター アドバイザー
- ・小田原コンサルティンググループ・メンバー

営業力強化のための実践セミナー申込書 (FAX：0465-22-0877)

期日： 令和3年11月10日(水)

事業所名		参加者氏名	
事業所在地	〒		
電話		F A X	
E-mail ※オンラインの方は必須		オンライン参加	希望する ※希望の方は上記を○で囲んでください。

ご記入いただいた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供のために使用し、受講者名簿として管理致します。