

心をつかみ「選ばれる提案力」と、チームで勝つ対話の仕組み

AI時代に「あなたにお願いしたい」と言われるBtoB営業の極意

AIが効率よく提案書を作成する時代において、他社との決定的な差を生むのは、AIには代替できない「人と人との泥臭い信頼関係」です。
本セミナーでは、BtoB直販法人営業の現場で実証されてきた「売り込まなくても選ばれる」関係構築のスキルと、お客様も気付いていない真のニーズを引き出す提案のフレームワークを公開します。

講師プロフィール

もり ひこあき
森 彦明氏 (一社)板橋中小企業診断士協会 会員
中小企業診断士 事業承継士

キャノンマーケティングジャパンにてOA機器・ITソリューションのBtoB直販法人営業として33年間従事。競争激しい業界で飛び込み営業として全く売れる気がしなかった時代から、お陰様で顧客から「提案してよ」と自然と声が掛かるようになるまでになれた、その方法と考え方をお伝えさせていただきます。
(一社)板橋中小企業診断士協会 会員。



開催日時 2026年11月13日(金) 14:00~16:00

Web発信地 東京商工会議所板橋支部会議室(板橋区板橋3-9-7板橋センタービル8階)
<アクセス> 都営三田線板橋区役所前駅A1出口徒歩1分 東武東上線大山駅徒歩10分

内容

「あなたから提案が欲しい」と言わせる営業戦略及び営業手法についてお伝えさせていただきます
1. 自社分析/自社営業の課題設定 2. BtoB法人営業の考え方
3. 顧客の表(2次データ)の競争力分析と整理 4. 顧客の裏(1次データ)の競争力分析と整理

形式

Zoomを用いたWEB配信となります。

※ご参加に必要なID・PW等は開催前日にてメールにて送信します

定員

30名(先着順)

主催

東京商工会議所のウェブサイト「マイページ」(イベント番号:207778)からお申込みのほか、下記申込書にご記入の上、FAXでもお申込み可能です。

※右記、二次元コードからのお申し込みも可能です。
満員の場合のみ事務局より連絡いたします。定員に限りがあるため、お申し込み後にやむなくキャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。



必須	貴社名(屋号)	
必須	ご参加者氏名	必須 所属・役職
必須	住所 〒	必須 業種
		従業員数 名
必須	TEL	FAX
必須	E-mail	

*ご記入いただいた情報は、当該セミナー開催に関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所板橋支部からの各種情報提供のために使用する場合もございます。<お問合せ先>東京商工会議所板橋支部 小林 TEL:03-3964-1711

*今後このようなFAX情報の停止をご希望の方は、恐れ入りますが、□にチェックの上ご返信ください⇒□FAX送信停止希望



お申し込み先FAX:03-3964-3434

