

営業初心者のための顧客管理入門 ～成果を上げるための基礎と実践法～

このセミナーでは、営業の初心者でも簡単に理解できる「顧客管理の基礎」と「日々の営業活動への活かし方」をわかりやすく解説します。BtoBのビジネスにおいて、効率的かつ効果的に営業成績を上げるための一歩を踏み出せる内容です。

開催概要

日時

2024年12月23日(月)
14:00～16:00

Zoom開催

(各自事務所・ご自宅からご参加ください)

※12月16日申込締切

※セミナー前日までにミーティングIDとパスコードを頂いたメールアドレス宛にご連絡します。

講師

S.K CONSULTING
今野 翔太 氏

～プロフィール～
中小企業診断士

中小企業で営業職として
10年以上経験し、
管理部門で責任者
経営企画部門で財務アドバイザー
経営管理責任者を経て、
経営コンサルティング事務所「S.K CONSULTING」を創設。
これまで培った営業戦略策定や売上向上のための
マーケティング戦略を得意とし、伴走型のコンサルティングが持ち味。



対象

都内の事業者(先着50名)

～こんな方におすすめ～

- ✓営業初心者、営業経験が少ない
- ✓顧客管理をこれから始めてみたい
- ✓効率的な営業活動や進め方を学びたい

内容

- ・顧客管理の重要性やメリット
- ・顧客情報の基本とその活用法
- ・優先順位をつけたターゲット顧客の見極め
- ・営業活動への活かし方

申込

①②いずれかの方法でお申し込みください

①東商マイページからのお申込み

東京商工会議所HP内、ロゴ横の「イベント検索欄」に“**204652**”と検索し、お申し込みください(東商マイページへの登録が必要です)

②FAXまたはメールにてお申込み

下記をご記入の上 FAX(03-3283-7988)までお送りいただくか、
下記の項目をメールにてsoudan@tokyo-cci.or.jpまでお送りください

QRから
申込可能！



イベントを検索 🔍

会社名 屋号			名前	
電話番号 ()	住所			
メールアドレス (オンライン開催のため 明確にご記載ください)				

※ご記入いただいた情報は当該セミナーに関する連絡・記録、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用いたします
※FAX配信の停止をご希望の方は、恐れ入りますが上記までご連絡ください。

<お問合せ先> 東京商工会議所 経営相談担当 ☎03-3283-7700