

【オンラインセミナー（Zoomライブ配信）】

売り込まない新規開拓営業力セミナー

商品、サービスそのものでは差別化が図りづらい状況の中で、経営者をはじめ営業パーソンのスキルややる気が差別化要員の大きな1つになっています。お客様から「あなたにお願いしたい!」という言葉 saying 言って頂けるために必要不可欠な考え方、スキルの見つけ方、新規開拓営業の手法を具体的に学んで頂きます。

●日時 2026年9月16日（水）
14:00～16:00

●開催形式 オンライン形式

●定員 50名

※定員になり次第、締切となります。

※ご参加いただけない場合のみ事務局よりご連絡します。

●参加費 **無料**

● 申込方法 イベント番号 207252

下記に必要事項をご記入の上、FAXでお申込みいただく
か、「**東商マイページ**」よりお申し込みください。

●**内容** (予定) ※変更になる場合がございます。

1. 新規開拓営業の極意
2. お客様との信頼関係の作り方
3. お客様に価値を提供するアイデアの出し方
4. 購買サイクルに基づいた営業手法
5. 営業で身につけるべく原理原則

●講師

一番化戦略研究所株式会社

代表取締役 **高田 稔 氏**



●講師プロフィール

英国University of HullにてMBA取得。

アメックス時代に社長賞受賞。

2005年独立後、戦略、マーケティング、営業を主体としたコンサルティング、セミナーを日本全国で展開。

【本セミナーにおける諸注意について】

□ミーティングに参加（入室）の際は、お名前欄に受講者様の「お名前（苗字のみ）」を入力してください。

□本セミナーはZoomを用いたWEB配信となります。ご参加に必要なURLおよびパスワード等は、開催前日までにメールにてお送りいたします。なお、受講に必要なPC・インターネット環境等は各自でご用意をお願いいたします。

□受講用のPC・インターネット環境等が視聴環境を満たしているか、ご確認ください。視聴環境によって、本セミナーの動画を正常に視聴できない場合がありますが、当該事象について、主催者は一切の責任を負いませんので、予めご了承ください。

FAX: 03-3699-5511

東京商工会議所江東支部 行

講習会参加申込書（2026年9月16日）
東商マイページはこちらから ⇒



【本件問合せ先】
東京商工会議所 江東支部
TEL:03-3699-6111

会社名 (屋号)			
所在地			
T E L		F A X	
参加者	お名前 : mail :		

◆ご提供いただいた情報は、本事業に関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所が主催する各種事業のご案内（メルマガ、DM及びFAX）のために使用場合があります。

※今後のFAX案内が不要の場合は、チェックボックスに印を入れ本紙をFAXにてご返送ください。 → ☐ (案内不要)