

法人営業のポイント セミナー

コロナ禍を経て、社会経済環境が大きく変化しました。複雑で変化の激しい経済環境においては、効率的な営業が求められています。これまでの営業プロセスを見直し、目標を達成し続けるための営業を考えてみませんか。科学的なアプローチによる王道の営業を学び、売上を上げるための営業の仕組みづくり、目標を達成し続けるための営業マネジメント手法を習得することが狙いです。本セミナーでは、法人営業を、科学的に、かつやさしく解説していきます。特に、経営者・経営幹部の方を意識し、法人営業を仕組みとして考えることをテーマにします。

開催概要

- ◆日時 2025年5月9日(金) 14:00~16:00
- ◆会場 すみだ産業会館9階 会議室4 (墨田区江東橋3-9-10)
- 参加費 無料 ◆定員 40名
- ◆講師 中小企業診断士 三浦紀章氏



【講師プロフィール】

中央大学経済学部卒業後、大手オーディオメーカーに入社。国内営業本部にて、主に家電量販店を担当し、15カ月連続売上予算達成を記録、同期トップ最速で海外研修メンバーに抜擢。平成8年、27歳で独立し、25年以上、様々なクライアントの売上高向上と資金繰りに尽力。地方自治体を始め、東京商工会議所、各種金融機関などを経由した様々な企業の支援を多く実施中。信用金庫・信用組合と協働の伴走型支援も数多く手掛ける。

<主な内容(予定)>

1. ターゲットの探索と研究 ーターゲットングとは、法人営業の特徴、企業文化の考察
2. コミュニケーション ー成果の公式、コミュニケーションの本質、ストローク、提案力を身に着けるには
3. 年間行動計画 ー年間スケジュール、シーズナルポイント、シーズナルアプローチ
4. クロージング ー沈黙の意味、応酬話法、クロージング技術

【お申し込み】右の二次元QRコードから、お申し込みください。

(下記申込欄に必要事項をご記入のうえ、FAXでもお申し込みいただけます。)



<参加申込書> 東京商工会議所墨田支部 行き【FAX: 3635-7148】

会社名			住所 〒
TEL	FAX		
参加者	氏名・部署/役職		E-Mail