

営業提案力アップセミナー

販路開拓・売上アップにつながる 「選ばれる提案」のポイント

「自社の強みをうまく伝えられない」「新規顧客への提案方法が分からない」

こんなお悩みはありませんか？昨今、人手不足などにより、従来の営業活動だけでは売上拡大が難しくなっています。

本セミナーでは、営業経験が少ない経営者・営業担当者にも実践しやすいよう、営業提案の基本から、既存顧客への提案、新規顧客開拓のヒントまでを分かりやすく解説します。

●日 程

2026年10月20日(火)
14:00～16:00

●場 所

タワーホール船堀3階
307会議室 ※13:45開場予定

●定 員 先着30名

※定員に達し次第受付を締め切らせていただきます

●対 象

**中小企業・小規模企業経営者、
営業担当者等**

●参加費 無料

【講師】七木田 進氏

(セブンツリーコンサルティング 代表)

<経歴>

25年以上にわたり営業職に従事。
システム営業、代理店営業、新規
事業、既存顧客深耕など幅広く経
験。中小企業診断士として、販路
開拓、売上改善、実践的な営業活
動を支援している。



本セミナーの内容

1. 新規開拓・既存顧客へ提案のヒント
2. お客様に選ばれる提案のポイント
3. 営業資料を見直すコツ
4. 明日から取り組める！
営業の実践ポイント

こんな方におすすめ

- ✓ 伝わりやすい提案を知りたい
- ✓ 新規顧客開拓や既存顧客深耕をしたい
- ✓ 営業資料などを見直したい
- ✓ 明日から実践したい

お申し込み方法

東商江戸川支部HP『イベント・セミナー情報』からお申込みください。

URL: <http://www.tokyo-cci.or.jp/edogawa/>

申込期限(予定): 2026年10月18日(日) 詳細・お申込みはコチラ→
申込締切前でも定員に達し次第受付を終了する場合があります。

申込みには「東商マイページ」への登録が必要です。お申し込み後、
開催2営業日前までに参加券をメールでお送りします。当日は参加券をご提示ください。



※申込時にご提供いただく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します。今後このようなセミナー情報の送信を希望されない場合は、お手数ですが下記宛にご連絡ください。

【問い合わせ】東京商工会議所 江戸川支部 電話:03-5674-2911 FAX:03-5674-2997