



無料

元キーエンス社員が教える！ キーエンス流 「売れる営業」のつくり方

「新規顧客への効果的な提案方法が分からない」こんな悩みはありませんか？
確実な受注につなげる営業は、属人的な勘や経験ではなく「正しいプロセス」
で実現できます。

本セミナーでは、顧客ニーズの本質を掴む「仮説構築」から、信頼関係を築く
「ヒアリング」、成約率を高める「提案術」、そして成果を持続させる「行動管
理」まで、中小企業が現場で即実践できる営業手法をわかりやすく解説します。

是非お気軽にご参加ください。

開催概要

日時

2027/1/13(水)
14:00~16:00

Zoom開催

※13:40受付開始

※セミナー前日までにミーティ
ング IDとパスコードをご連絡
します。

定員

★先着50名

(定員になり次第終了)

✓効果的な提案を実施したい方

✓新規開拓に課題を抱えている方

✓成約率を高める提案術を身に
つけたい方

こんな方に
オススメ！

講師略歴

合同会社Toksimpli 代表

加川 大介 氏



2012年に株式会社キーエンス
へ入社。2017年にGoogle
合同会社へ移り、デジタル広告の最
前線に携わる。2025年にGoogleを退職
し、現在は合同会社Toksimpliにて広告運
用・WEBマーケティング・営業支援まで
幅広く手がけている。

主な内容

- ・営業の基本と成果につながる営業プロセス
- ・顧客ニーズを捉える仮説構築と事前準備
- ・顧客の本音と課題を引き出すヒアリング術
- ・成約率を高める提案・クロージングのポイント
- ・営業成果を継続的に高める行動管理と改善手法

お申込

Webでのお申込みとなります。

右記二次元コードを読み取り、お申込みください。

二次元コードが読み取れない場合は、東京商工会議所

ウェブサイト上部の に" **207822** "と検索して、
お申し込みください。



※頂いた情報は、本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
※本セミナーの受講に際しては、「オンラインセミナーの受講にあたってのお願い」に定める事項を遵守いたしま
すようお願いいたします。 <https://www.tokyo-cci.or.jp/notes-webinar/>

<お問合せ先> 東京商工会議所 目黒支部 ☎ 03-3791-3351