

オンライン商談

ポイントセミナー

新型コロナウイルスの影響により、在宅勤務・テレワークといった「新しい生活様式」が推奨される中、企業の営業活動継続において非接触サービスとして「オンライン商談」の必要性が増加しています。

本セミナーでは、「オンライン商談」のメリット・デメリットや注意点、今後の可能性、オンライン商談に使えるツールの紹介等、オンライン商談を始める際に知っておきたいポイントを解説いたします。

本セミナーを機に、リモートでの営業を実践してみてください。



受講料
無料

令和2年 **11**月**27**日(金)
13:30~16:30

◆カリキュラム◆

- ・メールアポ、商品サンプル送付等、オンライン商談に結び付けるまでのアプローチについて
- ・オンライン商談の流れ
- ・オンライン商談のポイント
(気を付けるポイント、メリットデメリット等)
- ・オンライン商談に使用するツールの紹介
(各社ツールの特徴等)

◆講師プロフィール◆



電気通信大学卒業。
受託開発ソフトウェア業でWebシステム開発にSEとして約16年従事の後、IT経営コンサルタントとして独立。自身のコンサル会社の他に、データ分析、芸能プロダクション、飲食業、出版・医療機器製造販売、AI、ロボットと6社以上を経営する。
2018年10月より、電気通信大学の非常勤講師として、データ分析の講義を担当。データ分析、Web・SNS活用、クラウド活用に関する研修・セミナー実績が多数ある。
中小企業診断士、ITストラテジスト。

会場： 大曲商工会議所

定員： 20名

申込： 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。

講師： 株式会社エイチ・イーエル

富田 良治 (中小企業診断士)

大曲商工会議所 行

オンライン商談のポイントセミナー

FAX送信先： **0187-62-1265**

受講申込書

事業所名	フリガナ	TEL	-	-
受講者名	フリガナ	FAX	-	-
所在地				

※ご記入いただきました個人情報は慎重に取り扱い、本セミナーの運営・管理、その他情報提供のみに使用いたします。