

# オンライン商談に臨むうえでの ポイントやコツ

新型コロナウイルス感染症の影響で、対面式からWebでのオンライン式の商談が増えています。対面ではしっかりと相手に伝わる事が、オンラインでは相手に伝わらない場合も少なくありません。またオンラインならではの商談方法があります。本セミナーでは、企業の営業やコミュニケーションのセミナーを中心に、これまで数多くの支援実績を有する講師をお招きし、オンラインでの商談で成約を高めるためのポイントなどを解説いただきますので是非ともこの機会をご活用ください。

日時 令和2年

11月20日(金)  
14:00~16:00  
(13:45より入室可能)

場所 **オンライン**(Zoomを利用します)  
※オンラインシステムの環境が無い方は、ご相談下さい。

対象企業 **オンラインでの商談を  
考えている事業者**

定員 **100名**(先着順)

参加料 **無料**

※11月17日(火)に、申込書記載のメールアドレス宛にセミナーのURLをお送りいたします。

- 【主催】
- 久留米商工会議所
  - 福岡県南地域中小企業支援プラットフォーム構成機関連絡会議

お申込み・お問合せ先

下記申込書に必要事項をご記入の上、**11月13日(金)までに**久留米商工会議所HP専用申込フォーム(<http://www.kurume.or.jp/on-line/>)もしくは久留米商工会議所経営支援課までFAXお願いします。

久留米商工会議所 経営支援課 TEL0942-33-0213 FAX0942-33-0933



講師

うし き しょう た

牛木章太氏

株式会社エイチ・イーエル 提携講師



(講師プロフィール)

某有名バイク買取専門店で整備士として約5年間勤務。その後、バイクの買取営業や広告の飛び込み営業でトップセールスになる。平成20年5月には営業教材販売の代理店として独立。

5年かけて代理店で日本一を達成。現在はセールスやコミュニケーションのセミナーを開催している。

講座内容

- ・販路開拓の基本と知恵
- ・効果的な商談を行うための準備
- ・オンラインでのポイント・コツ

## 『オンライン商談に臨むうえでのポイントやコツ』 受講申込書

会社名		
受講者名①	メールアドレス	
受講者名②	メールアドレス	
受講者名③	メールアドレス	
所在地		
業種	従業員	名
TEL.	FAX.	

ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。