

無料

オンライン彩の国ビジネスアリーナ Web セミナー



中小・ベンチャー企業のための 「テレワーク時代の営業改革」 ～成功するオンライン営業～

コロナ感染対策により営業環境は一変しました。対面商談が激減し、オンライン商談が急増しました。約4分の1の企業では、「商談数が減った」「成約率が下がった」という状況に陥っています。

このセミナーでは、「営業成果の法則」に基づき、対面商談とオンライン商談の違いやオンライン商談で陥る「商談機会の3大ロス」の対策・具体例を交えて解説します。

さらに、「オンライン営業」の今後の可能性と展望について、横浜銀行の支店長を経て実績のあがる営業チーム作りをコンサルティングする株式会社スタジオ02代表の大関暁夫氏と「非対面営業(インサイドセールス)」事業を展開する株式会社カレン代表の藤崎健一氏とのパネルディスカッションを行います。

【開催日時】 令和3年1月8日(金) 13:30～14:45(75分間)	【セミナー内容】 1. 営業の基本セオリー「営業成果の法則」 2. 成約率を高める「営業の5ステップ+1」とは 3. 急増する「オンライン商談」とその実態 4. 「オンライン商談」で陥る営業機会の3大ロス 5. 営業機会の3大ロス対策と具体例 6. 「オンライン商談」の今後の可能性と展望 ※内容は変更する場合がありますので、予めご了承ください。	
【対象者】 経営者、営業担当者等		
【受講方法】 Zoom(後日、参加URLをご案内します) ※セミナー後、オンデマンド配信を予定。		
【定員】 100名	【講師】 株式会社スタジオ02 代表取締役 大関 暁夫 氏 大学卒業後、横浜銀行に入り、現場および現場指導の他、新聞記者経験も含めプレス、マーケティング畑を経験。アイデアマンとしてならし、金融危機の預金流出時には勝率連動利率の「ベ이스ターズ定期」を発案し、経営危機を救ったことも。支店長職をひと区切りとして銀行を円満退社し、「経営コンサルタント 兼 新興市場企業役員 兼 事業会社社長」としてマルチ志向で活動フィールドを広げる。 公社月刊誌、アクセス埼玉「コンサルタント要らずの中小企業経営のヒント」を連載中。	【講師】 株式会社カレン 代表取締役 藤崎 健一 氏 大学卒業後、大手カタログ通信販売会社へ入社し、顧客データベース技術を学ぶ。株式会社カレンにて、顧客との関係性を構築・強化するCRMサービスの提供開始。国内初のEメールマーケティング・サービスを創るなど、創業以来25年間、大手消費財メーカーなど500社以上へCRMサービスを提供。現在、中小・ベンチャー企業向けに営業効率化のインサイドセールス事業を展開。営業マンが少ない中小・ベンチャー企業でも骨太な営業組織ができる遠隔営業サービス「TIMELY」にて、営業改革に注力。マーケティング&セールスの講師や執筆活動も実施。
【受講料】 無料		
【主催】 (公財)埼玉県産業振興公社 研修・情報グループ TEL 048-647-4087		

お申し込みは、下記メールフォーム、又は、ホームページからお申込みください。

メールフォーム https://forms.gle/9cKKXSLSuFpBEgsk7	
ホームページ https://www.saitama-j.or.jp/seminar/20ktf/	

**当セミナーは、FAXで
のお申し込みは受け
いたしかねます。**

個人情報の利用目的のご案内
当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。
・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます) ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
・各種相談やお問い合わせに関する対応など ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
・公社が実施する各種調査の公表 もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。
※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します