

# すぐに実行できる 事前準備と商談の進め方

小規模事業者向け

商談会は企業にとって新たな販路開拓、ビジネスチャンスをつかむ絶好の機会です。しかし、単に参加するだけでは十分でなく、思うような成果に結びつきません。本セミナーでは、明日からすぐに使える商談テクニックを学びます。商談スキルの向上を図り、商談会で確実に成果を上げたい方はぜひご参加ください！

## 日時・会場

1/9 **木** 14:00 ~ 16:00

名古屋商工会議所 5階 会議室D

## セミナー内容

1. 有益な商談にするためのテクニックとポイント
2. 絶対に押さえるべき16の準備項目
3. 商談相手別タイプ分類と対応方法
4. 商談の進行テクニック

## こんな方におすすめ

- 商談会には参加しているが、なかなか手応えを感じられない
- 初めて商談会に参加するから不安
- 商談会の準備は何からすればいいのか分からない

## 講師紹介



株式会社人援隊 代表取締役

山本 秀幸 氏

商工ローンの飛び込み営業やコールセンターのスーパーバイザーを経て、法人向け営業のコンサルティング会社に入社。最初は1社も受注できなかったが、元リクルートの社長の指導で年間2億円の売上を達成。その後、外資系人材コンサルティング会社で事業責任者を務め、2014年に独立。2016年に(株)人援隊を設立し、営業支援や研修を行い、300社以上の営業力強化に貢献している。

## その他

参加費：無料

定員：先着50名

(定員が埋まり次第、受付終了とさせていただきます)

申込み：下記二次元コードより【1/8(水)まで】

【お問合せ先】 名古屋商工会議所 商務交流部 大塚

☎ 052-223-5714

✉ h.otsuka@nagoya-cci.or.jp

お申込みは  
こちら 

