

【営業力強化セミナー】対象:人事・人材開発部門の責任者・ご担当者の方など

新規顧客開拓 攻略糸口の見つけ方

BtoB 営業で成果を上げるためには、新規顧客や既存顧客の新規案件に向け、能動的に働きかけていく必要があります。ここでは、新規営業の攻略糸口を見出し、行動につなげるアプローチトークの作成方法を学んでいただきます。

日時

7月12日(木)

【受付】午後1時30分より

【セミナー】午後2時～4時

会場

立川商工会議所 12階 会議室

立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル12階

参加費 無料

定員 30名(先着順)

講師

産業能率大学総合研究所兼任講師
中小企業診断士 浜田 悟氏

お問い合わせ:立川商工会議所 中小企業相談所 担当 芝田
TEL 042-527-2700/FAX 042-527-5913

当セミナーは以下の点をねらいとして
営業力の強化を図ります!!

1. ターゲット顧客探索に向け前準備を行う

- ① 自社商品・サービスが企業のどこ(ビジネス構造上)で活用されるかを再確認する
- ② 自社商品・サービスの特徴・利点(ベネフィット)を顧客視点で見直す

2. ターゲット企業の経営・マーケティング戦略を読む

- ① 前準備に当てはまる業界、企業(規模、地域、等)を選択する
- ② ターゲット企業の経営・マーケティング戦略を仮説立てる
(HP、TV・新聞・ネット等の情報を活用する)

3. アプローチトークを設計する

- ① 1、2、からテレアポ、受付突破のアプローチトークを組み立てる
- ② 担当者の興味・関心を引きアプローチトークを組み立てる

お申し込みはコチラ!! ▶▶▶ FAX 042-527-5913

参加申込書		フリガナ			
営業力強化セミナー		貴社名			
		所在地			
平成30年7月12日(木曜日)		TEL	FAX		
フリガナ ご参加者名		役職		業種	

※定員を超えて参加をお断りさせていただく場合のみ、電話にてご連絡いたします。
※当方からの連絡がない場合は受付が来ておりますので直接会場にお越しください。

【個人情報の取り扱い】ご記入いただいた情報は、個人情報保護法を尊重し、目的以外に個人情報を使用することはありません。