

参加費
無料

京都よろず塾

～新規開拓営業・既存取引先との関係強化に向けて～

BtoB営業(法人向け営業)の基本!!

開催日

随時開催【完全予約制】 * 日時はweb/電話にて調整

時間

①9:30 ②11:00 ③13:00 ④14:30 ⑤16:00 (所要時間:60分/回)

開催場所

- ①京都府産業支援センター 京都産業21お客様相談室
京都市下京区中堂寺南町134
- ②京都経済センターサテライト(3F)
京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78番地
- ③リモート(ZOOM)

内容

- ・新規開拓営業時の事前準備・自社紹介資料・商談
- ・既存取引先との関係強化
- ・ルート営業担当者の育成等のポイントをアドバイス

講師



京都府よろず支援拠点
コーディネーター

増田 誠

中小企業診断士
消費生活アドバイザー

対象者:こんな方/企業にお勧めです!

- ◆ 新規開拓営業にチャレンジしたい
- ◆ 取引先向けプレゼン資料をブラッシュアップしたい
- ◆ 既存取引先との関係をさらに強化したい
- ◆ ルート営業担当者のパワーアップを図りたい

講師よりひと言

これまで(38年)の法人向け営業経験・診断士としての支援経験(成功経験・失敗経験)を活かして皆さんのお役に立つことが出来れば幸いです!!

申し込み先

京都府よろず支援拠点

TEL 075-315-1055

HP <https://kyoto-yorozu.jp/>

