



京都府よろず支援拠点

アフターコロナを生き抜く!

よろず支援拠点ミニセミナー

参加費
無料

セールスが苦手な事業者向け! 売上のチャンスを逃さないためにやるべきこととは

基本的に人がいい事業者(販売員)の方はセールスを苦手とすることが多い傾向にあります。なぜなら、押し売り販売をしたくないからです。

そこでこのセミナーでは、セールスをスムーズに行うための1つの方法をお伝えします。

また、商品やサービスを高額化して販売するためのポイントをお伝えします。

是非、売上アップにつなげていただきたいと思います。



講師 **瀧上 直人**

京都府よろず支援拠点コーディネーター
公認会計士、税理士

日時

2023年**9月1日(金)**

14:00~15:30 (講義)

15:30~16:00 (個別相談)

場所

京都府産業支援センター 5階 研修室
京都市下京区中堂寺南町134

定員

8名

参加費 無料

対象者

- セールスが苦手な方
- 最後のクロージングでいつも失敗してしまわれる方
- 商品やサービスを高額化して販売されたい方

※コンサルタントの方はご遠慮下さい。

内容

- ①セールスが苦手な人が成約率を上げるための事前準備5つのコツ
- ②売り込まずに選んでもらうためのクロージング5STEP
- ③商品及びサービスを高額化するための5つのポイント

※セミナー終了後、希望者にはよろず支援拠点コーディネーターによる個別相談を実施します。但し、希望者が多い場合は後日、個別での対応となります。



お問い合わせ・お申込み先

主催：京都府よろず支援拠点 (公益財団法人京都産業21)

TEL:075-315-1055 担当 吉田・阪部・黒川

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





講師プロフィール

京都府よろず支援拠点コーディネーター
公認会計士、税理士

瀧上 直人 (たきがみ なおと)



公認会計士試験合格後、大手4大監査法人にて14年間におよぶ会計監査、会計コンサルティング業務等に従事し、また、管理職経験も経て独立開業しました。独立開業後はこれまでの経験を活かし、会計コンサルティング業務や税理士業務を中心に活動しています。また、ビジネスコーチングのスキルも有しており、ご相談者に寄り添ったコミュニケーションを得意とし、ご相談者に立場や状況を意識しながら支援させていただきます。

セールスが苦手な事業者向け！売上のチャンスを逃さないためにやるべきこととは 参加申し込み

◆ 申し込みはホームページからお願いいたします。

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

※申込書にいただきました情報については慎重に取り扱いを行います。また、当事業の委託元であります近畿経済産業局及び当事業の全国本部の(独)中小企業基盤整備機構と京都府よろず支援拠点(公益財団法人京都産業21)間で共有するほか目的以外に使用いたしません

<新型コロナウイルス感染症対策について>

セミナー開催に当たり感染防止策を実施します。受講希望の際は、以下の内容をお読みいただき、承諾の上お申し込みください。

1. 受講者へのお願い

①発熱や咳など体調が悪い方は参加を見合わせてください。

(非接触タイプの体温計を用い、受付で体温を確認させていただきます。検温の結果、37.5℃以上の発熱が確認された場合、受講をお断りさせていただきます)

②手洗いや手指消毒の徹底をお願いします。

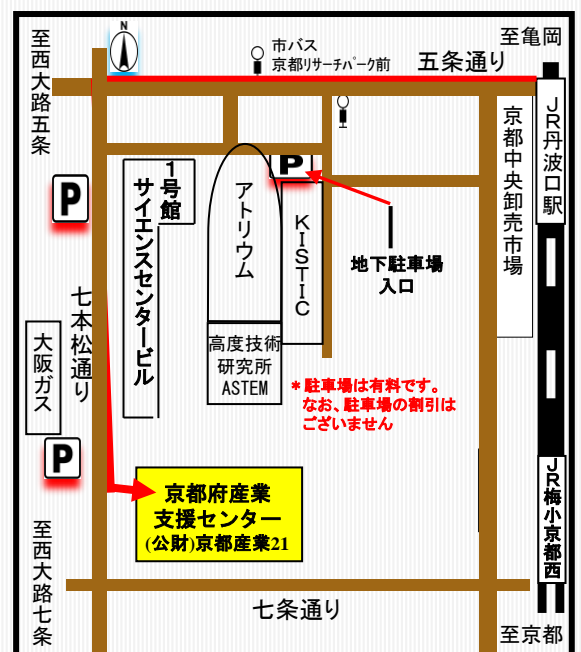
2. セミナー会場において感染症対策を施します。

3. その他

①状況により感染防止策の変更や、セミナーの延期・中止等の場合があります。その場合、受講者にはメール等でご案内いたします。

②最新の開催状況等は、当拠点HPでもご案内いたします。

<会場地図>



<問い合わせ先>

京都府よろず支援拠点

○公益財団法人京都産業21
京都市下京区中堂寺南町134
京都府産業支援センター
TEL 075-315-1055

○京都経済センターサテライト
京都市下京区四條通室町東入函谷鉾町78番地
TEL 075-708-3063
担当者(事務局) 吉田・阪部・黒川

※駐車場は有料です。割引はありません。