

よろず
支援拠点

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

BtoB営業

新規取引先(法人)開拓営業の成功確率を上げる
ための商談前・商談時にお勧めする3つのコツ

日時

2023年10月20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

講師

増田 誠

京都府よろず支援拠点コーディネーター

対象者

こんな方/企業にお勧めです！

◆ 新規取引先開拓営業にチャレンジしたい

◆ 商談時のプレゼンテーション資料を作りたい、又はブラッシュアップしたい

◆ より効果的に商談を進めたい

※コンサルタントの方はご遠慮下さい

内容

以下についてポイントをアドバイス

- ・商談前に準備すべきことと商談先とのアポイント時の留意点
- ・商談時のプレゼンテーション資料の一例と商談先へのヒアリング手法(質問と傾聴)
- ・その他、ご参考として商談後の留意点等

※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。

よろず
支援拠点

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

増田 誠 (ますだ まこと)

中小企業診断士／消費生活アドバイザー

経営者さまに寄り添い、経営者さまの課題を「自分事として」、「事業継続或いは事業拡大するために」、「現場視点で」、「知恵を絞って汗をかき」、「共感し合い」、支援するサービスがモットーです。
事業戦略・経営計画策定、マーケティング、販路開拓、プロモーション、新商品企画・開発、人材育成等に関する診断・助言の支援等を中心にお役に立てるよう頑張ります。



新規取引先(法人)開拓営業の成功確率を上げるための商談前・商談時にお勧めする3つのコト参加申し込み

◆ 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。

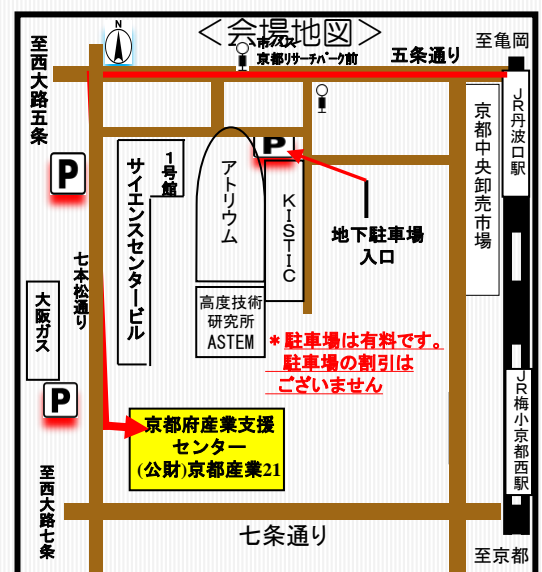
2. セミナー会場において感染症対策を施します。

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>



※駐車場は有料になります

<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