

参加
無料

オンラインを活用した商談方法

オンライン商談のはじめ方と 商談のすすめ方

～商談をスムーズに進めるためのポイント～

新型コロナウイルスの影響を受けて、外出自粛等が求められるなか、これまでの営業スタイルに変化が生まれてきました。展示商談会においても、オンラインを活用した商談方法が次々と開催され、新たな商談スタイルが広がりつつあります。

このようなオンライン化の状況に対応していくために、オンライン商談のはじめ方と事前準備の方法をしっかりと行う事で、様々な場面にも適応できる知識が身に付きます！

これからの商談を知る90分！是非ご参加ください！

定員

80名

日時

2020年9月24日（木）

15:30～17:00

会場

オンライン（Microsoft Teamsを使用）

締切

2020年9月23日（水）



セミナー内容

① オンライン商談とは

- ・オンライン商談とリアル商談の違い
- ・オンライン商談の活用メリット etc...

② 商談の事前準備

- ・商談の目的・目標
- ・会社紹介・商品紹介の資料作成
- ・PCと周囲の環境整備 etc...

③ オンライン商談のすすめ方

- ・プレゼンテーションの基本
- ・クロージングや商談後のフォローや確認 etc...

講師紹介



ソフトブレン・サービス株式会社 シニアコンサルタント
宮田 純（みやた じゅん）

大学卒業後、新卒で人材サービス会社に入社（営業職）。25歳で営業リーダーとなる。30歳でBPO事業を立ち上げ、営業、業務設計、人員採用、業務マネジメント、PJT管理、一連の全ての業務を行い、事業化を推進。3年間で110名の事業本部となる。

医療関係の人材育成サービス会社に転職し、事業部長等を経験した後、ソフトブレン・サービスに入社。現在は様々なセミナー講師・講演に登壇している。

参加
申込書

電話・FAX・Eメールにて
受付しています

御社名		役職	
お名前		TEL	
Eメール		FAX:098-859-6233	

沖縄大交易会実行委員会事務局
共催：ジェトロ沖縄 中小機構
内閣府沖縄総合事務局

TEL：098-851-7463（担当：古波蔵）

E-mail：daikouekikai@okinawa-ric.or.jp