

！販路開拓！

展示会・商談会にも役立つ

売れる営業交渉術セミナー

【講習会の内容】

いざというときに言葉が出ない、最後の一押しに力強さが欠けてしまう、こんなご経験はありますか？商談交渉術は、その場の臨機応変な対応が求められるスキルだと思い込んでいませんか？実は、商談での成約は始まる前から決まっていると言っても言い過ぎではありません。つまり、前もってきちんと準備しておけば成約の可能性を高めることができるのです。

今回のセミナーでは、普段の営業に使えるだけでなく、展示会・商談会といった成果が欲しい場面で自社の商品・サービスを効果的にPRする応用手法を身に付けていただきます。手塩にかけた商品の魅力を最大限“伝わる”ように磨き上げて販路開拓へつなげましょう！

【講習会カリキュラム】

1. 売上を上げるために、売り方を考える
2. 交渉力を上げる！良い交渉と悪い交渉
3. 展示会・商談会に向けやっておきたい事前準備
4. 展示会・商談会での当日の立振舞いと事後フォロー



日時 9月8日(金) 夕方 6時～8時

場所 牛深商工会議所 3階会議室

対象 経営者・後継者・営業担当者

参加費 会員：無料 / 非会員：3,000円

持ち物 ノート・筆記用具

講師 中小企業診断士 秋島 一雄 氏

定員
先着40名

東京商工会議所コーディネーター、コンサルティング会社経営と中小企業大学校(海外展開支援)、産業能率大学講師も務める。日本商工会議所消費税軽減税率対策窓口等事業実施ワーキンググループメンバー。

お問合せ先は・・・

牛深商工会議所 中小企業相談所
担当：吉永・梅田・松本 TEL：73-3141

参加申込書 FAX 73-3147 までお申込み下さい。

事業所名

所在地

TEL

参加者名

FAX

e-mail