

# 新規顧客開拓と商談・プレゼン成功の秘訣

～見込み客を育て、受注につなげるしくみ～

「営業は企業の根幹」——。本セミナーでは、中小企業にとって最大の経営課題である「営業」の成果を高め、見込み客からニーズを引き出してリピートを促し、アプローチを行うまでの新規顧客開拓のしくみづくりをご紹介します。また、商談先が御社の商品やサービスに興味を示すためのプレゼン資料やトークスクリプトを作成し、商談・プレゼンを成功させるヒアリングのポイントについても、わかりやすく説明します。

受講料: 会員の方: **無料**、非会員の方: 5,000円

講師: 株式会社アイランド・ブレイン 代表取締役 **鈴木 徹 氏**

略歴: 2004年(株)アイランド・ブレイン入社、同年、取締役就任。2017年代表取締役社長に就任。現在に至る。各種営業支援サービスの立案・営業・サービス提供に従事、営業コンサルティングの実績は300社以上。自社の営業責任者でもあり、営業組織のマネジメントや売り上げ目標達成のための目標管理を実践している。東京商工会議所(支部)や大阪商工会議所(支部)など講演実績多数。



- 内 容: 1 新規開拓営業の全体像  
 新規顧客開拓の成功のために何をするのか?  
 2 新規商談を成功させる資料準備  
 (1) 新規商談の流れを理解する  
 (2) 新規商談の相手の状態を把握する  
 (3) 新規商談を成功させる資料に必要な要素とは?  
 3 新規商談で話すトーク  
 (1) 資料に記載のある内容はどこまで話すか?  
 (2) ヒアリングを成功させるために必要なこと  
 (3) 次回のアPOINTはいつ決める?  
 (4) クロージングの方法

日 時: 平成31年2月19日(火) 午後6時30分～8時30分

会 場: 大阪トヨペットビル 9階 C室

大阪市西区立売堀3-1-1 最寄駅: 地下鉄中央線「阿波座」駅2番出口東へ徒歩100m

定 員: 30名

問合せ先: 大阪商工会議所 西支部 担当: 後藤 TEL. 06-6539-1666

## <お申し込み方法>

- ◆ 下記の申込書に必要事項をご記入の上、西支部までFAXにてお申込みください。◆ 申し込み後、キャンセルされる場合は必ずご連絡ください。
- ◆ 講習会開催1週間前頃に各会場の地図のついた受講票をお送りさせていただきます。◆ 定員になり次第、締め切ります(定員オーバーの場合はご連絡させていただきます)。
- ◆ **大阪府内の中小企業対象。1社2名様までのご参加にてお願いします。**

## <お願い>

- ◆ 本事業は大阪府の小規模事業経営支援事業費補助金の一部を受けて実施しているため、大阪府へ実施報告をいたします。講習会参加の際には、必ずアンケートにご協力賜わり、事務局まで提出ください。アンケートを提出いただけなかった場合、後日メール・FAX等でご連絡申し上げることもございます。

申込書

大阪商工会議所 西支部行

(FAX: 06-6539-1668)

2月19日開催 新規顧客開拓と商談・プレゼン成功の秘訣 受講申込書

会社名		会員番号	
住所		業種	
電話	F A X	e-mail	
フリカナ氏名	資本金	万円	従業員数
			名

※ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供(Eメールでの事業案内含む)のために利用させていただくのははじめ、大阪府(事業費補助金交付元)、講師に参加者名簿として配布いたします。これらについては受講者ご本人に同意いただいたものとして取り扱わせていただきます。