

オンライン営業の極意

●これからの時代に求められるオンライン営業スキルを身につけましょう。

令和5年

ZOOM
開催日時

2月7日(火) 18:30-20:30

申込期間：1月12日(木)9:00～2月1日(水)17:00

中野区産業振興センター
講座一覧ページQRコード



動画配信講座です

※実際に会場にお越しいただく講座ではありません
※お申し込みにはメールアドレスが必要です

本事業は 認定特定創業支援事業 です。詳しくは中野区ホームページ「認定特定創業支援事業」をご覧ください。

講師プロフィール

毎田 亜由美 企業研修講師

日本プロフェッショナル講師協会 上級認定講師

中央大学卒業後、人材育成歴20年以上、登壇1,800回以上、受講生15,000名以上。大手出版社の高校進学塾では受講生の94%を講習会に動員し、講師500名中、2年連続全国1位、講習会動員率ギネス賞を受賞。その後、社会人の人材育成にシフトし、TA・内観・組織開発コンサルティングの研修会社にて、企画営業・研修講師として実績を重ねる。その後、研修成果の現場検証にも試みたく、2005年～一部上場の製薬・ヘルスケア企業の総合アウトソーシング企業の新設研修部の一人目の社内講師として、大手製薬企業を中心とする経営幹部層からお手上げ社員の人材育成に取り組む。ドクターの心をも動かす営業研修等のリピート研修にてスピード感の求められる大手製薬会社様の早期人材育成にも貢献。その姿勢に社長賞2回のほか、本来は部署単位の経営理念賞を個人受賞。2020年～独立し、コロナ禍により求められるオンライン研修を現場のニーズに応じて実施。1年半で通知表オール1からトップクラス校に合格した生徒や、研修で別人のように心が入り替わった経営者など、講師が受講生の可能性を信じきることで激変する姿を数多く目の当たりにしている。山口県出身、吉田松陰先生の教育思想を尊敬し、故郷の人材育成にも支援をしている。



オンライン営業の極意

これからの時代に求められるオンライン営業スキルを身につけましょう。苦手意識を持っている方にも、オンラインだからこそそのポイントを理解していただけます。

オンライン営業の特性をつかみ、商談場面での効果的なアプローチスキル、トークスキル、資料提示スキルを身につける。

【カリキュラム】

- | | | |
|-------------------------------|---|----------------|
| 1.オンライン営業の特性 | ⋮ | 4.オンライン営業のシナリオ |
| 2.オンライン営業のメリット・デメリット | ⋮ | 5.質疑応答・まとめ |
| 3.商談段階に応じたアプローチ
(初期・中期・後期) | ⋮ | |

申込方法

- 中野区産業振興センターHP講座一覧
下記URLの講座一覧より各講座のページへ進み、
申込フォームよりお申込みください。
<https://nakano-sangyoushinkou.jp/event>

中野駅南口より徒歩5分
中野区中野2-13-14
※お越しの際は公共交通機関をご利用ください

定員

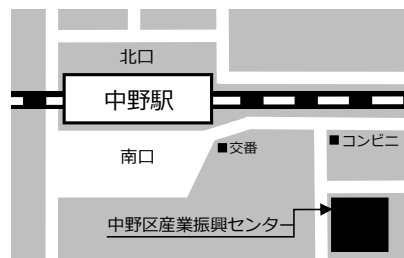
- 先着定員 20名

申込受付期間

- 1月12日(木)9:00～2月1日(水)17:00

お問合せ

- TEL: 03-3380-6946
中野区産業振興センター 2F窓口
(お問合せ受付時間: 平日午前9時～午後5時)



お申込み後の流れ

- ・お申込み後にcontact@nakano-sangyoushinkou.jpより確認メールをお送りします。そちらのメールより、動画配信方法をご確認いただけます。
※あらかじめ、contact@nakano-sangyoushinkou.jpからのメールを受け取る設定をお願いします。
※お申込み後3営業日以内に確認メールが届かない場合はお問い合わせください。

・現在ご活躍中の士業・講師の方は参加をご遠慮ください

【個人情報の取扱いについて】

お客様からご提供いただいた個人情報は、当社の個人情報保護方針に基づき厳重に管理するとともに、参加者登録、統計データの管理および開催についてのお問合せ以外の目的には使用いたしません。

◆個人情報に関するお問合せ先 テルウェル東日本株式会社 個人情報保護対応窓口 情報適正利用管理者 TEL: 03-5860-6801