

BtoB営業セミナー Withコロナ時代でも実践できる 新規顧客開拓の手法

●営業をしたことがない方でも大丈夫！
新規顧客開拓のポイントが体系的に理解できます。

開催日時 令和5年 7月5日 水 18:30-20:30
(開場18:00)

会場 中野区産業振興センター3階 大会議室

参加費 無料 定員 15名

申込期間：6月8日(木)9:00～6月29日(木)17:00

※マスクの着用、手指の消毒等、基本的な感染症対策にご協力ください。

※新型コロナウイルス感染拡大防止のため等、会場開催できない場合は動画配信等を検討します。

本事業は 認定特定創業支援事業【販路拡大】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

川崎悟 合同会社セールス・トータル・サポーターズ代表社員（中小企業診断士）
【プロフィール】

神奈川県横浜市出身。東京電機大学大学院 機械システム工学科修了。上場企業のエンジニアから中小企業（水処理機器の商社）の営業マンに転身。「顧客ゼロ・ノウハウゼロ」から新規顧客開拓により売上高3億2000万円（営業所全体の売上高の約70%）を獲得しトップ営業マンになったという実績を持つ。現在は、経営コンサルタントとして中小企業を中心とした営業戦略支援、技術営業支援などを行っている

【講演実績】

東京商工会議所（10支部以上）、東京投資育成株式会社、東京都中小企業振興公社、草加商工会議所、下諏訪商工会議所、新宿区、岡谷商工会議所、大田工業連合会、創業支援拠点SHIP（品川区）、六郷BASE

BtoB 営業セミナー Withコロナ時代でも実践できる新規顧客開拓の手法

新型コロナウイルス感染症拡大の影響による損失を取り戻すべく、新規顧客開拓に取り組もうという小規模・中小事業者の皆さまから、「何から始めてどのように取り組めばよいかわからない」との声が多く聞かれます。本セミナーでは、Withコロナの環境でも実施できる新規顧客開拓手法のポイント、新規顧客開拓で成果を出すための考え方、フォロー営業のポイントなど明日から実践できるノウハウをお伝えします。

【 習 得 目 標 】

- ①新規顧客開拓で成果を出すポイントを理解している。
- ②新規顧客開拓に着手している。
- ③新規顧客開拓を実施して成果に結びつける。

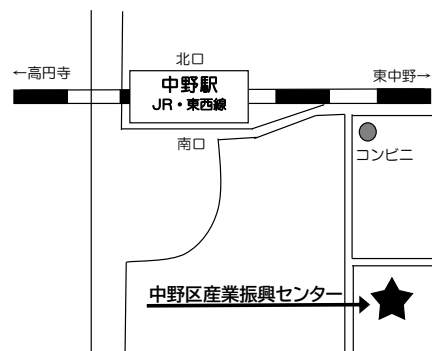
【 カ リ キ ュ ラ ム 】

時間	講座内容	技法等
2 時間	1. 小規模・中小企業の営業活動の様々な課題 2. 中小企業の新規開拓がうまくいかない理由 3. 新規顧客開拓の考え方と流れ 4. 新規顧客開拓手法の種類とポイント (テレアポ、Webマーケ、展示会、商談会) 5. 成果を引き上げる為のフォロー営業	講義

申込方法

- 中野区産業振興センターHP講座一覧
<https://nakano-sangyoushinkou.jp/event>
 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。

中野区 中野 2 - 1 3 - 1 4
 中野駅南口より徒歩5分
 ※公共交通機関でお越し下さい



定員

- 先着定員 15名

申込受付期間

- 6月8日(木)9:00～6月29日(木)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9:00～17:00)

お申込み後の流れ

- ・お申込み後にcontact@nakano-sangyoushinkou.jpよりご案内のメールをお送りします。
 ※あらかじめ、contact@nakano-sangyoushinkou.jpからのメールを受け取れる設定をお願いします。
 ※お申込み後3営業日(土日祝除く)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