

展示会・商談会で成約率を高めるために!!

商談力向上セミナー

～自慢の商品を売り込むために必要なこと～

事業継続のカギは営業力・販売力の強化にあります。
営業力・販売力強化のために、バイヤーへの商談に力を入れている事業所も多いのではないのでしょうか？
展示会・商談会などにおいてバイヤーとの成約率を高めるためには、自社の現状と商談相手についての理解を深め、バイヤーから求められる商品とバイヤーへの効果的な商談方法を把握しておくことが重要です。
本セミナーでは、流通業界の現状から商談に必要な対応までをお伝えいたします。



日時

平成28年

10月28日(金)

13:30～16:00

会場

花巻商工会議所 会議室
(花巻市花城町10-27)

自社の現状把握と
バイヤーを知る

新規開拓・販路拡大の
ための売り方とは？

商談準備・商談中・商談後
に必要な対応とは？

定員：30名

参加費：無料

講師：株式会社エイチ・イーエル
菊池 亮太 (中小企業診断士)

主催：花巻商工会議所

お問い合わせ先

花巻商工会議所 経営支援課

☎ 0198-23-3381

お申込み：下記受講申込書に必要事項を明記のうえFAXにてお申込みください。

花巻商工会議所 行 受講申込書 FAX:0198-23-2324

参加者名	フリガナ		
事業所名	フリガナ		業種 ()
事業所住所	〒	—	
電話番号	—	—	FAX番号 — —