

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～
展示会・商談会で成約率を高めるために!

日時

平成30年**6月28日(木)**
13:30～16:30

会場

花巻商工会議所 B2会議室

受講料： 無料
定員： 30名
申込先： 花巻商工会議所（裏面参照）
講師： 株式会社エイチ・イーエル
菊地 亮太 氏
(中小企業診断士)

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・商談会などの場で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、商談経験が豊富な講師が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。

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？
自社の現状把握とバイヤーを知る



講師： **菊地 亮太 氏** プロフィール

東京都出身、早稲田大学卒業。
三越、成城石井にて、店舗販売・バイヤーとしての業務に従事した後、平成23年中小企業診断士として独立。
大手流通業での経験と行動分析学や行動経済学を活用して、売れる仕組みを構築するコンサルティングを実施。経営理念や事業コンセプトを明確にし、それをお客様に伝えるためのマーケティング活動や、社内に浸透させる組織力向上の取り組み、心理学を活用したBtoCマーケティング・組織マネジメントを中心とした経営相談を行っている。
中小企業診断士、1級販売士、(財)日本生産性本部認定経営コンサルタント、農商工連携登録専門家 他

主催：花巻商工会議所 担当：経営支援課 高橋(厚)・菊池

〒025-0075 花巻市花城町10-27

TEL: 0198-23-3381 FAX: 0198-23-2324


下記欄をご記入の上、このままFAXにてお送りください。
花巻商工会議所 FAX: 0198-23-2324

事業所名			
電話番号		FAX	
参加者名			
参加者名			

※ご記入いただきました内容はセミナーに関する目的にのみ使用いたします。

セミナーに関してのお問合せ・お申し込みは花巻商工会議所までお気軽にご連絡下さい。