

アフターコロナの商談 新常态

たましん×BOB特別セミナー

オンライン商談で成約を勝ち取る技術 ～今までなかった新しい商品の伝え方～



講師

有限会社永瀬事務所
代表取締役社長
(バイヤーズ・ガイド編集発行人)

ながせ まさひこ
永瀬 正彦氏

profile

1964年東京都生まれ、86年慶應義塾大学経済学部卒業後、株式会社リクルートに入社。『とらばーゆ』『B-ing』や新卒向け求人情報誌の編集を経て、92年に独立。99年に有限会社永瀬事務所を法人登記し取締役就任。2008年には、「食品を作る人と買う人を結び、最終的に消費者と結びたい。そして地域と消費地を結びたい」という思いから、『バイヤーズ・ガイド』を創刊、編集発行人に就任し現在に至る。「日本全国を自らの足で訪ね歩き、各地域の方々と出会い、地元の食をいただき、販路開拓のお手伝いをするのが至上の喜び」とする。47都道府県すべての自治体をまわり、現在12週目に入っている。中央省庁や地方自治体の各種審議会委員や有識者としてアドバイザーを務める。年間出張日数は150日を超え、各地で講演を年間100本行っている。

新型コロナウイルス感染症の影響により、社会全体が大きな転換期を迎える中、中小企業においてもオンライン商談を導入する企業が急激に増えています。本セミナーでは、消費者の心をつかむ編集者の立場から、販路開拓に必要な「提案力」、「オンライン商談」の基礎スキルなどのノウハウを解説いただきます。今回は会場・オンライン参加の両方で開催します。ぜひご参加ください。

カリキュラム

- 販路開拓の基礎知識・ターゲットと利用シーンが販路を決める！
- バイヤーが採否を決める「商品の6つの特性」
- オンライン商談で成約を勝ち取る技術【実践編】
- 商談後のアフター・フォローで成約を勝ち取る

日時

2020年**11月5日(木) 午後2時～午後3時30分**

会場

多摩信用金庫 本店4階[大会議室C・D]
(立川市緑町3-4 多摩信用金庫本店内)

参加費

無料

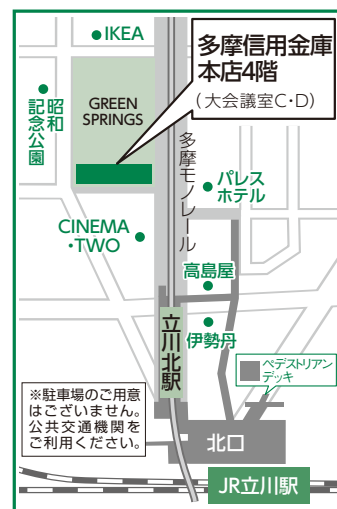
定員

60名(会場 30名、オンライン 30名)

※定員になり次第締め切らせていただきます。

※お申込みは1社につき2名まで(会場・オンライン含む)。

多摩地域およびその周辺地域で事業を営む方に限定させていただきます。



申込方法 ➡ たましんホームページから申込み <https://ask-tamashin.dga.jp/b/2925>

(申込受付後)

会場参加……………来場される方に対して当日の入館証(入館番号)をご案内します。

オンライン参加…「Zoom」アプリのインストールが必要です。通信料はお客様負担になりますので、あらかじめご了承ください。
お申込み受付後、多摩信用金庫から当日の参加URLおよびID等をご案内します。



お問い合わせ 多摩信用金庫 価値創造事業部 TEL042-526-7728 <https://www.tamashin.jp>

【ご注意事項】

※参加者の個人情報は、多摩信用金庫およびたましん法人総合サービスBOB(株式会社多摩情報メディア)にて適切に管理し、多摩信用金庫からの情報提供のみに利用させていただきます。

※新型コロナウイルス感染拡大の影響を鑑み、セミナーを中止する場合がございますので、あらかじめご了承ください。

※会場参加者への新型コロナウイルス感染症拡大防止に関するご協力をお願い

●ご自身に発熱の症状や体調がすぐれない場合は参加をお控えください。●マスクの着用をお願いいたします。

●手指消毒・ソーシャルディスタンスの確保などにご協力ください。

※本イベントへの反社会的勢力の参加はお断りします。