

会員限定
無料

オンラインか？リアルか？ではない！！

ニューノーマル時代 ハイブリッド営業のポイント

日本における営業の現場では、経験や勘や気合重視で、「足で稼ぐ」「対面で会う機会を沢山得てこそ関係性が深まる」「その場のノリと勢いで圧倒的に影響を与える」等の傾向がとて強く、グローバルに見るとオンライン化が非常に遅れていました。ところが突然”With コロナ時代”に突入し、国内企業でもこの1年で営業スタイルは全く違うものに様変わりしつつあります。本セミナーは、この急激な変化の波を乗り越えるためのテクニックをご紹介します。

日時

3月17日(水)14時～15時

講師

場所

Zoom によるオンライン形式

*セミナー前日までに、Zoom URL を別途ご連絡します

*必ずお一人様1アカウントでお願いします

定員

100名(会員優先)

内容

- ①累計4万部のヒット作「無敗営業」(日経BP社)、その続編「無敗営業チーム戦略 オンラインとリアルハイブリッドで勝つ」の内容を網羅
- ②コロナ禍の「新常态」を味方につけ、顧客と二人三脚で商談を進めるポイント
- ③コロナ禍でも「売上・利益を伸ばす」「働きがいを見つける」「顧客に役立つ価値を提供」等の信念や意欲の向上を図る

申込

下記 URL または、QR コードからお申込みください

<https://forms.gle/MrWnsaFTCcUTxAaE7>

*FAXでお申込みを希望の方は、下記申込書をご利用ください

問合せ

春日井商工会議所 事業推進課

TEL:0568-81-4141/FAX:0568-81-3123



TORiX株式会社
コンサルタント

池田 秀一 氏

主に数十名規模の中小企業向けの営業組織コンサルティングに携わる。不動産コンサルティング会社の経営企画、人事、営業のバックボーンを持ち、自身でも会社を経営し、中小企業の社長様と二人三脚で人材育成側面から企業変革を支援。大学非常勤講師、学生キャリア支援の経験も持つ。



事業推進課 行き FAX(0568)81-3123

申込日:令和3年 月 日

3月17日開催 「ニューノーマル時代 ハイブリッド営業のポイント」 受講申込書

事業所名

TEL

FAX

メールアドレス(必須)

参加者名