

## 非対面型商談で売上アップ

オンラインで変わる営業の  
新常識・働き方改革の  
ポイントを解説！！

新型コロナウイルスの影響により営業活動が対面型から非対面型へ移行を余儀なくされ、慣れない働き方に戸惑っている方が多くみられます。非対面型での営業で成果を出すためにはオンライン商談特有のコミュニケーションスキルを身につけるのみならず、顧客開拓から関係構築・商談・事後フォローまでの営業プロセスを見える化し、全体をオンライン型にうまく対応させる必要があります。本講座では、そのような新しい営業のやり方を導入するためのノウハウを体系的に解説いたします。コロナ禍をきっかけに非対面型営業力をアップし、従来よりコストを削減しながら営業効率の改善も実現しましょう。

## 【開催日時】

10月20日(水)

受講料無料 14:00~16:00

## 会場で視聴希望の方

場 所 諫早商工会議所3階大ホールにて視聴

(諫早市高城町 5-10)

定 員 16名 (定員になり次第締め切ります)

※会場で視聴される場合は、マスクの着用をお願いいたします。

## オンラインで視聴希望の方

場 所 ご自宅、職場など(指定はありません)

※PC やタブレット、スマホなどでご視聴ください  
後日視聴方法などはメールにてご案内いたします

定 員 なし

## 非対面型での『営業力アップ術』

## 講師紹介

ふじわら

たかゆき

藤原 敬行氏

## ◎ ナレッジフォース・パートナーズ

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にて生産技術・機械設計エンジニア、ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業・経営企画等を経て2011年に独立。話し方、パブリックスピーチ(大勢の前で話すこと)とリーダーシップ能力の上達を目的とする国際非営利組織「トーストマスターズ」に所属、2010年秋季スピーチコンテストにて英語部門で全国第3位入賞。企業のリーダー人材育成、新規事業プロジェクト支援、および経営戦略策定コンサルティングに従事。近年はSDGsやAI・データサイエンスなどのデジタル技術を活用した企業の競争力強化を主要テーマとしてコンサルティングや研究・執筆活動を行う。



## 講座内容

- コロナで大きく変わった“営業”の成功条件
  - ・非対面型営業が求められる理由
  - ・従来型と異なる営業スタイルのポイント
  - ・新たな事業環境で求められる営業の役割と心構え
- 非対面型営業の土台づくり
  - ・営業プロセスの見える化と改善・最適化
  - ・新たな顧客を会わずに開拓する方法
  - ・引き合いから商談までの“案件の育て方”
- オンライン商談の上手な進め方
  - ・効果的な質問のための事前準備
  - ・提案プレゼンテーションのシナリオ構築
  - ・オンラインツールを活用した商談テクニック
  - ・相手の心をつかむアナログな事後フォロー
- デジタル社会に広がるビジネスチャンス
  - ・事業拡大の武器としての非対面営業

お問い合わせ 諫早商工会議所新型コロナウイルス感染症対策

TEL : 0957-22-3323 FAX : 0957-24-3638

MAIL : icci19@orange.ocn.ne.jp

お申し込み 下記申込書にご記入の上、10月6日(水)までにお申込みください。

FAXでお申込みの場合は、こちらの申込書へご記入ください。		希望会場 (○で囲む)	会場 ・ オンライン	事業所名	
所在地				TEL	
				FAX	
				Mail	
氏 名				氏 名	

※ご記入頂いた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のため利用するほか、セミナーの実態調査・分析のために利用することがあります。