

営業力強化セミナー

～インサイドセールスで成果を出すためのポイント～

コロナ禍で直接お客様と会えない状況が続く昨今、非対面の営業手法である「インサイドセールス」に注目が集まっています。訪問営業に限界を感じている方、新しい営業スタイルを模索している方は、本セミナーを受講して新たな1歩を踏み出してみませんか？

講演内容

どのような準備や心構えが必要か？

そもそも「インサイドセールス」とは？

インサイドセールス特有の注意点

お客様のニーズを自由自在に引き出すコツ

など

日時

令和3年
10月1日(金)
14:00～16:00

参加方法

オンライン受講

※zoomによるオンライン形式
※オンライン受講用の招待メールをセミナー3日前にお送りします

お問合せ

岐阜商工会議所
中小企業相談所 相談課 (担当: 山田・村上)
TEL: 058-264-2135
Email: seminar@gcci.or.jp

講師 宇井 克己氏

経営コンサルタント、組織変革コンサルタント
株式会社 ナレッジ・プラクティス・コンサルティング 代表取締役社長

愛知県出身。空気圧機器・自動機器大手の一部上場メーカーCKD株式会社、コンサルティングファームの社団法人中部産業連盟で働いたのちコンサルタントとして独立。「人を強くする」をコンセプトに、一部上場企業から小規模企業まで幅広く、「会議活性化」、「管理職育成」、「営業力強化」などのコンサルティング・研修を行っている。研修・コンサルティングともに、コーチング・スキル、ファシリテーション・スキル等のコミュニケーションスキルと問題解決の論理的思考を駆使し、社員の能力や考え、更にはやる気を引き出すことを心掛けている。「分かりやすく、元気になる。やるべきことに気づける」と高い評価を得ている。



お申込みは

岐阜商工会議所のホームページから

令和3年度セミナー・講習会のご案内

営業力強化セミナー ～インサイドセールスで成果を出すためのポイント～

URL: <https://www.gcci.or.jp/seminar/2021/index.html>

※フォームにご入力いただいた個人情報は当所が適切に管理し、本セミナーの運営および当所からの情報提供にのみ利用します。
※当所に起因する接続トラブル以外、セミナーのやり直しなどの対応は致しかねますのであらかじめご了承ください。
※セミナーへの参加招待メールをお送りします。受信できるアドレスがない場合は参加することができません。

岐阜商工会議所

検索

こちらのQRコードを読み込んでいただいた先のページからお申込みください▶▶



※本セミナーは岐阜県の補助金を受けております。令和3年4月1日