

展示会・商談会で成約率を高めるために!!

商談力向上セミナー

**受講
無料**

良い商品が“売れる”とは限らないことをご存知ですか？

「自慢の商品がある」と考えている事業所も多いかと思いますが、良い商品が必ずしも売れるとは限りません。販路の拡大を考える場合、展示会・商談会への出展の重要性を理解されていても、商談の成功につながる方法をご存じの事業所は少ないのではないのでしょうか？

展示会・商談会などにおいてバイヤーとの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、流通業界の現状から商談に必要な対応までを専門家がわかりやすく丁寧にお伝えいたします。

【日 時】 令和元年 **10/24(木)**

セミナー 13:30～16:30

個別相談 16:30～17:30

【会 場】 鹿屋商工会議所

【講 師】 株式会社 エイチ・エーエル
菊地 亮太 氏 (中小企業診断士)

【対 象】 小規模事業者の経営者、経営幹部、管理職の方

【定 員】 30名 ※先着順となります

【申込み】 下記受講申込書に必要事項を明記のうえ、お申込みください。

【主 催】 鹿屋商工会議所

自社の現状把握と
バイヤーを知る新規開拓・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？

菊地 亮太 氏

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

鹿屋商工会議所 行

(切り取らずに、そのままFAX送信ください)

FAX:0994-40-3015

「商談力向上セミナー」受講申込書

受講者名	フリガナ		
事業所名	業種 ()	従業員数 () 名	※役員・パート・アルバイトを除く
事業所住所	〒 -		
電話番号	-	FAX 番号	-

◆個別相談会を希望される方は、右記に○をつけてください。

【 希望する ・ 希望しない 】

※ご記入いただいた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、目的以外には使用致しません。

【お問合せ・お申込み】

鹿屋商工会議所 〒893-0015 鹿屋市新川町600番地

TEL : 0994-42-3135 FAX : 0994-40-3015