

オンライン営業はコミュニケーション力がキモ!

# オンライン営業セミナー

**対象者** 経営者、経営幹部、個人事業主、従業者など

【コロナ禍でこんなお悩みを持つ方におすすめ】

- ✓ 今までのやり方では売上げが厳しい
- ✓ オンラインを取り入れてはみたけれど顧客反応も今ひとつで成果を感じられない
- ✓ 販路拡大にオンラインを使ってみたいけれどどうしたらいいかわからず不安
- ✓ 今のうちにオンラインを取り入れた営業手法について知っておきたい

【研修の特徴】

- ✓ 実際にZoomを使ってリモート・ワークを体験していただきます!
- ✓ 双方向型のシステムですので、講師に直接質問できる他、チャットを利用して匿名でも聞きたい事を聞く事ができます。



【講座内容】

- ①お客様の心をつかむコミュニケーション力
  - ・アプローチのポイント
  - ・スピードラポール形成術
  - ・表象システムの違いを理解する
- ②オンライン営業の勘どころ
  - ・オンラインによる相手の観察の仕方
  - ・オンラインコミュニケーション
  - ・オンラインの基礎的な使い方・活用方法
- ③新たな販路を活用しよう! 他

【講師】ジャイロ総合コンサルティング(株)  
コンサルタント 片桐由紀子氏

株式会社リクルート「ケイコとマナブ」にてのべ約500社以上の新規スクール・講座立ち上げに携わる。その後地域で作られた“イイ”商品が売れる仕組みを作りた!と全国の事業者を対象に“女性(消費者)視点”の商品開発、販路拡大、販売促進、その他経営支援の活動を開始。「マーケティング」と「顧客心理」を駆使し、展示会の有効活用法のレクチャーなど、実践的な支援を行っている。



日時

令和3年9月29日(水) 18:00~19:30

参加方法

オンライン(Zoom)での受講 or 飯能商工会議所でPV

※感染防止の観点からオンライン(Zoom)で受講を基本とします。  
※講師の解説は、遠隔地からのZoomライブ配信です。

定員

会場受講は10名限定(先着順)

受講料

無料

主催

飯能商工会議所 工業部会

お申込

裏面の申込書をFAXまたはメールにてお送りいただくか、飯能商工会議所ホームページのセミナー・イベント申込フォームにて9月27日(月)までにお申し込みください。

必要事項をご記入の上、FAXまたはご郵送等にてお申込みください。(申込締切:令和3年9月27日(月))

ホームページの「セミナー・イベント申込フォーム」からもお申込みいただけます。

## 「オンライン営業セミナー」参加申込書

|                |                 |       |      |
|----------------|-----------------|-------|------|
| 事業所名           |                 |       |      |
| 受講者①           | (部署)            | (役職)  | (氏名) |
| 受講者②           | (部署)            | (役職)  | (氏名) |
| 所在地            | 〒               |       |      |
| 電話番号           |                 | FAX番号 |      |
| E-mail<br>アドレス | @               |       |      |
| 受講方法           | オンライン(Zoom)での受講 |       |      |

### 【注意事項】

- 本セミナーは、飯能商工会議所の工業部会会員様向けの研修会です。
- 本セミナーは、インターネットを介して事業所やご自宅で受講いただけるセミナーです。
- 受講にはインターネット環境にあるパソコン・タブレット・スマートフォンが必要です。
- 受講は無料ですが、受講にかかるインターネット通信料金等は、お申し込みいただいた各事業所様のご負担となります。
- オンラインで受講の方は必ずメールアドレスの記載をお願いいたします。

### 【オンライン(Zoom)受講までの流れ】

会議所に直接  
お申込み下さい

飯能商工会議所へ  
ウェブかFAXにて  
お申込み下さい。



申込み後、事務局から  
参加用URLをメール送信

飯能商工会議所からメールで参  
加のためのURLとパスワードを送  
信します。

セミナー当日  
URLから参加

当日は、参加URLよりパス  
ワードを入力いただき、  
Zoomでご参加ください。