

商談会を 受注につなげる 交渉力講座

— 新規発注企業から信頼と受注を勝ち取る実践準備 —

このセミナーは、商談会での効果的なプレゼンテーションや交渉のできる営業スキルを強化し、新規取引先の獲得や販路の開拓に結びつけることを目的としています。

「受発注商談会」や「し・ご・と発掘市」など、商談会を有効活用するためにもぜひご参加ください。

日時

3月6日(金)

13:30～16:00

会場

市立産業会館

(相模原市中央区中央 3-12-1)

4階懇談室(中研修室)

参加費

無 料

定員 40名 (申込先着順)

～セミナーの概要～

- ・発注企業側のニーズをみる
- ・信頼され、仕事を出したくなる
中小企業になる
- ・ネットやITツールを活用した
マーケティングや営業活動
- ・営業プレゼンの基本とスキル強化
- ・好印象を与える会話術

等々

質疑応答



講師

中小企業診断士
竹内 幸次氏
(株)スプラム)

お問い合わせ・お申し込み先

相模原商工会議所 共済検定課

TEL042-753-8134 FAX042-753-7637

商談会を受注につなげる交渉力講座

参加申込書

事業所名	TEL
所在地	FAX
参加者氏名	
参加者氏名	