

短い時間でキメル！商談を成約に導くための5つの法則

主催：京都商工会議所ファッション産業振興特別委員会 共催：ファッション京都推進協議会

「商品が良いのに商談がうまくいかない」「営業方法がわからない」などでお困りではないでしょうか？
商談を成約に導くためには、商談相手を事前に調査した上で、自社商品の「価値」について考え、相手の視点に立って、商品を取り扱うメリットを説明することが肝心です。

当セミナーでは、「商談を成功させる事前準備のあり方」、「商談時のポイント」「アフターフォローの仕方」等の事例を交えながら、バイヤーの納得感を高める商談方法をお伝えします。

本所が開催する「事前マッチング型 マンスリー個別商談会」及び、「京のイチ押し商品売り込み商談会」へご参加をご検討されている方をはじめ、販路開拓に取り組む皆様のご参加をお待ちしております。

日時：平成27年7月1日(水) 14:00 ~ 16:00

場所：京都商工会議所 教室 2F ※お越しの際は、公共交通機関をご利用下さい
(京都市中京区烏丸通夷川上ル 地下鉄「丸太町」6番出口すぐ)

参加費：無料

定員：100名 (先着順・定員になり次第締め切らせていただきます)

<内容>

短い時間でキメル！商談を成約に導くための5つの法則

講師 株式会社コスモ経営

代表取締役 大間 清浩 氏

- ① 自社の売り上げが期待以上に伸びない理由を探る
- ② 商談相手は、自社の製品・サービスの何を価値と考えるのか
- ③ 商談は事前準備で勝負が決まる
- ④ 伝える力を磨く
- ⑤ 商談後のフォローで手を抜くな！

【事業紹介】

「事前マッチング型 マンスリー個別商談会」
「京のイチ押し商品売り込み商談会」のご紹介

<講師経歴>中小企業診断士。大学卒業後、大手宝飾メーカーにて販売実務に携わった後、1989年より現職。現在、中堅、中小のメーカー卸を中心としたコンサルティング、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行っている。特に、マーケティング、営業戦略では現場に根差した指導・研修との評判がある。



お申込み：FAX または本所 HP (http://www.kyo.or.jp/kyoto/ac/event_100957.html) からお申込み下さい。

お問合せ先：京都商工会議所 中小企業経営支援センター知恵産業推進室(林・式) Tel 075-212-6470
産業振興部(大竹・堀口) Tel 075-212-6450

FAX:075-212-8871(京都商工会議所 中小企業経営支援センター 知恵産業推進室 宛)

「短い時間でキメル！商談を成約に導くための5つの法則(7/1)」申込書

社名			
役職		氏名	
連絡先	〒 -		
	TEL:	E-mail:	

※受講証は発行しません。直接会場にお越し下さい。複数参加の際は申込書をコピーしてお申し込み下さい。

※ご記入頂いた情報は本セミナーの運営に利用するほか、本所の各種案内、情報提供のために使用します。

※節電・省エネに取り組むため、適正冷房を実施しています。軽装にてご出席いただきますようお願いいたします。