

コロナ禍における オンライン商談対策セミナー 参加者募集のご案内

新型コロナウイルス感染症の影響により、Zoom や Teams といったオンラインミーティングツールが急速に普及し、利用する機会が増えました。

本セミナーでは、オンラインミーティングツールを使った商談の基本スキルや取引先との商談や打ち合わせの円滑な進め方など、役立つノウハウを専門家が座学やワークを通じてお伝えします。

更には最近の主流となっているハイブリッド型展示会(従来の対面型にオンラインやデジタル要素を加えた)でのコロナ禍における対面商談のノウハウもお伝えし、更なるスキルアップを目指します。

開催日程 [全3回]	内 容
令和3年 11 月 16 日(火) 【オンライン】13:30~15:00 (質疑応答有り)	・コロナ禍で急激に増えたオンライン展示会の最新情報 ・対面、オンラインでの商談手法 ・オンライン商談用の必須アイテム紹介、使い方のアドバイス
令和3年 11 月 24 日(水) 【オンライン】13:30~15:00 (質疑応答有り)	・対面、オンライン商談の基本スキル、円滑な進め方 ・オンラインで好印象を与える話し方、伝え方 【課題】商品、技術説明のシナリオづくり
令和3年 12 月 7 日(火) 【オンライン】13:30~15:00	・課題発表 ・参加企業と講師とのシナリオチェック、個別アドバイス

【実施方法】 オンライン(Zoom)開催 (自社内から参加していただきます。)

参加に際して、光回線やケーブルテレビ回線、モバイル回線など、動画を見ることができる通信環境とカメラ付きのパソコン(カメラが無い場合は別途 Web カメラが必要)またはタブレット等が必要です。
全参加者が顔出し&声出しで参加いただきます。

【受講対象】 オンライン商談をこれから始める方。オンライン商談に課題をお持ちの方。展示会出展担当の方など

【募集定員】 10 名程度 【参加費】 11,000 円/人 (消費税込み)

【講 師】 展示会専門接客トレーナー / 株式会社ア・ミューズ 認定講師

丸山 久美子 氏 (株)シャベリーズ 代表取締役

展示会業界最年少(20歳)でプレゼンMCに抜擢。90%以上の出展企業からリピートを獲得しあらゆる業種の展示会に3,000回以上の出演経験を持つ。
2015年より講師活動を開始。
展示会の現場で培った、超リアルかつ具体的な接客ノウハウが評判を呼んでいる。
コロナ禍においても、オンライン商談で成果を挙げるための話し方講座を実施。
対面とは異なる画面越しコミュニケーションのコツを伝えている。



【申込方法】 参加申込書に必要事項をご記入いただき、FAX でお申込みください。

※申込みいただいた方には、Zoom の URL や参加費の振込先などをお知らせいたします。

【申込期限】 令和3年 11 月 8 日(月) まで

【問合せ・申込み】 燕三条地場産業振興センター 産業振興部 企業支援課 担当 長谷部・山家
TEL:0256-35-7811

【参加申込書】

企業名		参加者名	
電話番号		E-mail	
FAX			

FAX:0256-32-0447 燕三条地場産業振興センター 産業振興部 企業支援課 行