

受講無料

定員 20名

伴走型小規模事業者支援推進事業

営業力を高める 実践セミナー

（展示会・商談を成功に導くトークと戦略）

展示会や商談の場で成果を上げるためには、「準備」と「設計」が鍵となります。本セミナーでは、KPI設定や営業トークの組み立て、当日の立ち振る舞いまでを実践的に学びます。展示会出展の有無にかかわらず、営業力を高めたい方におすすめの内容です。



講師 山田 英司氏
(営業設計コンサルタント)

アパレル・訪問販売・コンサル業界で営業戦略を経験し、平成13年に独立。以後、営業設計コンサルタントとして多くの企業支援を手がける。いわき商工会議所でも継続的に支援中。

令和7年 **9.25** (木)
時間 **14:00-16:00**

会場 **いわき産業創造館 企画展示ホールA**
(いわき市平字田町120ラトブ6F)

対象

- ・展示会に出展予定の方(業種問わず)
- ・商談の場で営業力を強化したい方

お申し込み、お問い合わせ

お申込み締切：9月18日(木)

営業力を高める実践セミナー

FAX.25-9155

氏名 / 役職	/		
事業所名		従業員数	名
連絡先	電話	FAX	
E-Mail			



フォームでの
お申し込み

お問い合わせ

いわき商工会議所 観光サービス業部会

☎ 25-9151

✉ m-honda@iwakicci.or.jp