

# 新型コロナをチャンスに変える IT 活用営業戦略

Web 会議が一般的に！地方企業でも大都市圏の企業と商談をするチャンス到来!!

・SNS 等を活用した情報発信のポイントを理解し、営業力強化やインターネット広告、テレマーケティングなど商談獲得手段について学びます。

開催日時

令和2年9月17日(木) 10時～16時

18日(金) 10時～15時 計9時間

会場

延岡市中小企業振興センター 4階 (延岡市東本小路 121-1)

対象者

市内の製造業者、卸・小売業、情報サービス業者等、営業担当者など  
10社 ※1社につき、複数名でご参加頂けます。

申込締切日

令和2年9月11日(金)

申込方法

電話またはFAX、ホームページのフォームから

講師

株式会社エッジコネクション 代表取締役社長 大村 康雄氏

受講料  
テキスト代  
無料

～プロフィール～

延岡高校卒業後、慶應義塾大学経済学部へ進学。同大学卒業後、新卒生として米系金融機関であるシティバンク銀行入行。営業職として同期入社で唯一16ヶ月連続売上目標を達成。  
2007年営業支援・コンサルティング事業を展開する株式会社エッジコネクションを創業。  
故郷である宮崎県延岡市に事業所を開設するなど、事業も鋭意拡大中。1000社以上の企業を支援し、90%以上の現場にて売上アップや残業削減を達成。  
東京都中小企業振興公社や延岡商工会議所など各地で講師経験多数。



※内容は変更になる場合がございます。

カリキュラム

※新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、延期または中止する場合があります

【1日目】

- ◆ 営業についての考え方
  - \* 営業とは商談数と成約率と成約単価の掛け算
  - \* WEB 商談ツールの紹介
  - \* WEB 商談のイメージ固め (営業資料の確認)
  - \* 質疑応答
- ◆ ホームページでの発信の注意点
  - \* 商談相手が自社を確認する方法を確かめておく
  - \* スマホフレンドリーへの対応

【2日目】

- ◆ 自社の現状を確認してみよう
  - \* 改善点洗い出し
  - \* 質疑応答
- ◆ IT活用営業を実行してみよう
  - \* 商談を獲得する手段
  - \* 商談獲得してから商談当日までに準備すること
  - \* 実際に実行するために足りないことを洗い出そう

(お問い合わせ先) 延岡地域雇用促進協議会

〒882-0813 延岡市東本小路 121-1 延岡市中小企業振興センター2階

(TEL) 0982-29-2855 (FAX) 0982-29-2838 ホームページ <https://www.nobeoka-koyo.jp/>

