

甲府商工会議所よりセミナー開催のご案内

**非対面型商談で売上アップ**

**オンラインで変わる営業の  
新常識・働き方改革の  
ポイントを解説！！**

労働法に関する制度改正と新型コロナウイルスの影響を受け働き方が大きく変わりつつあります。

従来の対面営業は、新型コロナウイルスの感染防止対策に伴う自粛の影響で、対面から非対面型へシフトしています。非対面型を導入することにより、コスト削減や営業効率の改善にもつながります。

本講座では、非対面型営業のメリットやデメリットをはじめ、導入時の必要な営業スキルをご紹介いたします。営業担当者の方はもちろんのこと、経営者、幹部従業員の皆様もぜひご受講ください。

**【開催日時】**

**10月27日(火)**

**14:00~16:00**

**【会場】甲府商工会議所 5階多目的ホール  
(甲府市相生2-2-17)**

**【定員】50名(先着順)**

**【受講料】無料(会員・非会員問わず)**

- 新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、当日はマスクの着用をお願いいたします。
- 新型コロナウイルス感染症の影響によりセミナー開催を中止する場合がございます。予めご了承くださいませ。

**非対面型での『営業力アップ術』**

講師紹介

ふじわら たかゆき

**藤原 敬行氏**

◎ ナレッジフォース・パートナーズ 代表

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジSE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。



**講座内容**

- 1) 政府の新型コロナウイルス感染症関連支援策
- 2) 働き方改革関連法の概要
- 3) 非対面型営業と対面営業の違い
  - ・非対面型営業のメリットとデメリット
  - ・訪問しない営業(インサイドセールス)とは
- 4) 非対面型営業で成果を出すには
  - ・営業組織に求められる新しいあり方
  - ・商談のプロセスと内容の作り込み
- 5) 非対面プレゼンテーションのスキル
  - ・「滑舌」は重要なポイント
  - ・営業プレゼンテーションのシナリオ構造
  - ・商談を手短かにまとめるタイムマネジメント

お問い合わせ 甲府商工会議所 中小企業振興部 担当 土橋 (TEL 055-233-2241)

お申し込み FAX 055-233-2131 HP (<http://www.kofucci.or.jp/seminar/20201027/>)→



FAXでお申し込みの場合は、こちらの申込書へご記入ください。		事業所名	
所在地	TEL		
	FAX		
氏名		氏名	

※ご記入頂いた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のため利用するほか、セミナーの実態調査・分析のために利用することがあります。