

新規顧客開拓セミナー

「新規開拓、営業スキル獲得セミナー」

これを機に正しい営業の手法・考え方を学びませんか？

製造業の営業活動は技術的な知識や過去の経験が必要とされるため、属人的により個人が持つ知識やノウハウが共有され辛い事が課題の一つとして挙げられます。特に経営者自身が営業の役割を担っているなど、後進育成が十分にできていないケースも見受けられます。

今回のセミナーでは、大手飲料メーカーでの営業経験や精密機器製造業への指導実績がある小井講師より、アポイント獲得から商談後までの営業ノウハウや、営業スキルの標準化について、事例を交えながら講演いただき、営業力や成約率の向上に資する内容となっております。

是非、皆様のご参加お待ちしております。

セミナー内容

1. なぜこれまでのアポ取りが通用しないのか ~正しい考え方~
2. 営業を技術として学ぶ ~営業の3技術~
3. 新規アポイントの獲得方法 ~アポの取り方テンプレート~
4. 中小企業、製造業での事例 (機器製造、鋼材加工、印刷)
5. 各事業所様の実践に向けて

日時 2025年 5月 23日 (金) 14:30~17:00

会場 和歌山商工会議所 4階

受講料 会員 無料 (一般3,300円)

対象 経営者・営業管理者・担当者等

定員 定員 20人 (先着順)



和歌山県経営者協会 (担当:津田)
和歌山市十番丁 19 番地 Wajima 十番丁ビル 3 階
TEL:073-431-7376 FAX:073-422-0416
E-mail:tsudak@w-keikyo.com

講師

日本営業推進センター株式会社
代表取締役 小井 翔太 氏

大学卒業後、コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社の営業職に 10 年従事。2018 年に退職後、金属加工・機械・木材加工業界などで中小企業の営業指導を歴任。その後、精密機器を扱う製造業や花き業界まで事業拡大を図る中小企業の新規市場開拓の責任者として支援指導を実践するなど精力的に活動中。商談を体系的に学ぶ独自の技術論とメソッドで営業チームが再現性高く成約を獲得するための指導に心血を注ぐ。



セミナーお申込み FAX:073-422-0416 (和歌山県経営者協会)

▼ 下記にご記入の上、このままFAXにてご送信下さい ▼

事業所名	
受講者氏名	所属・役職
TEL	メールアドレス(受講票送付先)



QRコードからも
お申し込みいただけます

※ メールにて受講票をお送り致しますので、メールアドレスは忘れずにご記入ください。

※ 申込書に係る個人情報については、県経営者協会の個人情報保護管理規定等に基づき、厳正に管理させていただきます。