

テーマ 「コロナ時代の商談力向上セミナー」

～商談で成約をつかむために！～

1. コロナ時代に求められる提案力とは
2. 自社の強みを活かす（商品・製品の特長、品質、価格など）
3. 提案力の向上 ～誰に、何を、どのように？～
4. 事例『BtoB・BtoCビジネスに必要な提案力』
5. 商談後のフォローアップ

- 日 時 令和4年9月9日（金）
13時30分～14時30分
- 対 象 県内中小企業の方等
- 参加費 無料（事前申し込みが必要です。）
オンライン開催 WEB会議アプリケーション
「Zoom」のウェビナー機能
を利用します。
- 参加方法 ホームページからお申し込みください。
- 申込期限 令和4年9月8日（木）先着30名

FREE
WEBINAR



- 講師
青木 英樹（モノづくりコーディネーター 経営担当）



➤プロフィール

電機メーカーにおいて国内海外で、自動車TIER1や液晶TVメーカー向け電子部品、機械製造業向け産業モーターの営業に30年間従事。現在は、中小企業診断士/認定経営革新等支援機関として、製造業向け販路開拓支援（国内、海外）/新製品開発支援/経営改善支援を専門に活動中。

依然として、新型コロナウイルス感染症が猛威を振るう中、減少した売上をV字回復させるには、既存商品・製品の売上拡大や新規取引先の開拓が重要であり、商談時において、自社の強みを活かした商品・製品の特長・品質・価格などについて、購買意欲を高める提案力の向上が求められています。

本セミナーでは、成約率アップにつながる提案手法から商談後のフォローアップまでを具体的な事例を交えて解説します。

中小企業の皆様など、多数のご参加をお待ちしております。

問い合わせ

公益財団法人岐阜県産業経済振興センター 産業振興部総合支援課 窓口支援担当
TEL:058-277-1080 FAX:058-273-5961 E-mail:sien@gpc-gifu.or.jp



モノづくりセミナー 9/9(金)開催
テーマ「コロナ時代の商談力向上セミナー」申込書

貴社名			業種	
連絡先	所在地：			
	TEL：		FAX：	
参加者①			参加者②	
役職			役職	
氏名			氏名	
E-mail			E-mail	

ご質問、セミナーで聞きたいこと等（自由記入）

✓ 申込方法:FAX、または下記のアドレスからお申し込みください。

✓ ご記入いただいた個人情報は適切に管理し、本事業に関する連絡のほか、公益財団法人岐阜県産業経済振興センターが実施する各事業の案内のみに利用し、それ以外の目的には利用しません。

申し込み・問い合わせ

公益財団法人岐阜県産業経済振興センター 産業振興部総合支援課 窓口支援担当

TEL:058-277-1080 FAX:058-273-5961 E-mail:sien@gpc-gifu.or.jp

URL:<https://www.gpc-gifu.or.jp/>