

ものづくり企業

商談成約率向上のための

「営業力・提案力」 強化セミナー



本セミナーは、営業トークからクロージング（成約率アップ）に必要なアプローチ方法まで、分かりやすく解説します

こんなお悩みを抱えていませんか？

- 商談の効果的な進め方を知りたい
- 商談後のアプローチ方法が分からない
- なかなか成約につながらない

開催詳細

2023年 **1/26 (木)** 13:30～16:30

- 会場 TKP広島本通り駅前カンファレンスセンター ホール4D
(広島市中区紙屋町2-2-12)
※オンライン参加も可能です。
- 対象者 県内ものづくり企業の中小企業経営層、営業責任者の方
支援機関担当者の方 など
- 参加料 無 料
- 申込方法 裏面をご確認ください
- 参加者特典 講師による個別相談会（希望者のみ、日程は後日調整します）
※当日資料は来場者の方のみに配布します。

会場アクセス



プログラム

基本編

受注企業が勝ち残るためのポイント

- 中小製造業を取り巻く環境変化
- 発注先企業の受注企業の選定に係る考え方
- 発注先に評価される「真の提案」とは何か

実践編

発注先企業との初回面談の進め方とポイント

- プレゼンのストーリー作りと相手を知るための質問
- 「安い」「早い」に拘らない提案方法
- 面談後「また会ってみたい」を思わせる仕掛けづくり
- オンライン商談のポイント

講 師

株式会社コスモ経営 代表取締役 大間 清浩 氏

大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わり、1989年より現職。
中小企業診断士の資格を保有し、中堅中小企業メーカーを中心としたコンサルティング及び経営・営業・業務改善等の幅広い分野でのセミナーを行う。特に、生産財のマーケティング、営業戦略では現場に根ざした指導・人材育成の評価が高い。また、中小企業大学校や各地の商工会議所商工会等の公的機関での研修実績も豊富。



お問い合わせ

主催：(公財)ひろしま産業振興機構 企業支援統括グループ 藤野・鬼村

T E L : 082-207-0563

F A X : 082-242-7709

ホームページ： <https://www.hiwave.or.jp/event/36289/>

セミナー情報
(当財団HP)



申込締切：2023年1月24日（火）

申込方法

WEB（申込フォーム）、メールのいずれかの方法でお申込みください。

WEB申込

申込フォーム

QRコードまたは以下のURLよりお申込みください。

<https://forms.office.com/r/8r2BwxVh4F>



メール申込

必要事項をご記入のうえ、以下のメールアドレスまでご送付ください。

E-mail

businesssupport@hiwave.or.jp

会社名				
部署・役職名				
参加者氏名				
E-mail				
電 話				
参加方法 (いずれかに○をしてください)		対面		オンライン
本セミナーを どこでお知り になりましたか	☐ 当財団 ホームページ ☐ 当財団 メルマガ（知っ得情報） ☐ ひろしま産業振興機構の職員に勧められたため ☐ 社内で参加を勧められたため ☐ 支援機関や金融機関からの紹介 ☐ その他（ ）			
その他	ご連絡事項およびご不明な点やご要望等があればご記入ください。			

ご記入いただいた個人情報は、本セミナーの管理運営のほか、主催者の最新情報の提供および講習会などの各種ご案内等に利用させていただきますのであらかじめご了承ください。