

# 明日から使える効果的な商談方法

中小企業・小規模事業者の皆様からは「自社の商品・サービスの内容は良いのに、知名度がいまひとつで、販路開拓に苦労する」「交流会や展示会で名刺交換はするものの、成約まで結びつかない」というお悩みをよくお聴きします。また、対面での商談が苦手な方、自社の営業力販売力を上げたいが、どうすればよいかわからない方、新規開拓を行ったがその後うまく進められない方など「商談」がうまくいかずに悩んでいる方もたくさんいらっしゃいます。本セミナーでは、百貨店外商時代に培ったノウハウを基に明日から使える効果的な商談方法をご紹介します。

## ◆主な内容◆

- ①売れない理由3つのパターンと対処法について
- ②自社の強みと紹介方法について
- ③バイヤーから選ばれるポイント
- ④対面商談とリモート商談の違いについて
- ⑤東京都よろず支援拠点を利用して成功した事例



講師/水口 健 (みずぐち けん) 氏

中小企業庁委嘱 東京都よろず支援拠点コーディネーター  
/中小企業診断士・行政書士 1級販売士

大手百貨店出身。外商部門に26年間所属し担当、管理職を経験。個人のお客様や法人企業への営業担当として大型案件を多数受注。2015年に中小企業診断士資格を取得し、培ったノウハウを商談が苦手な方にお伝えし得意になってもらう為セミナーに多数登壇。抑えておくべき商談の基礎と方法を伝えている。

■開催日時 2023年9月22日(金) 14:00~16:00

■開催場所 中央区役所 大会議室 (中央区築地1-1-1)

■対象・定員 主に区内の中小企業経営者および従業員 100名(先着順)  
(※士業やコンサルタント業等補助金申請を支援される方の参加はご遠慮ください。)

■参加無料 事前申込制

■申込方法 東京商工会議所 HP の「イベントを検索」に(イベント番号:202212(半角))をご入力、または、右上のQRコードよりお申込みください。



## 【重要なお知らせ】

イベント・セミナーのお申込には、東京商工会議所の会員・非会員に関わらず、東京商工会議所の「マイページ」の登録が必要です

＜イベント①＞申込担当者様ごとに、ご登録できます。ご登録をいただきますと、基本的な申込者情報(氏名・電話番号等)は自動入力されるようになります。

＜イベント②＞申込後の履歴はマイページ内で確認いただくことができます。

※定員に達し次第、締め切りとなります。参加できない方にのみご連絡します。

※ご記入いただいた情報は、本セミナーの運営・管理のために使用するほか、各主催団体が実施する各種事業開催や情報提供等のご案内(DM及びFAX)のために利用させていただく場合がございます。

■問合せ先 中央区区民部商工観光課中小企業振興係 TEL3546-5487 FAX3546-2097

■主催 中央区・東京商工会議所中央支部・中央区商店街連合会・中央区工業団体連合会