新型コロナウイルスの感染拡大状況を考慮し、オンライン配信での開催へ変更させていただくこととなりました。

≪コロナ禍でも伸びる販路開拓・営業戦略セミナー≫

【主催】西条商工会議所

# With コロナ時代における

# 「販路開拓·営業活動術」

#### ★こんな方におすすめ!★

- □ コロナ禍において今何を行っていけばいいか悩んでいる方
- 成果につながる営業の仕組みを考えたいリーダーの方
- 自身の営業を振り返り、成果につながるヒントを得たい方
- □ リモートでの営業における注意点を知りたい方



対面の営業が避けられがちなコロナ禍の状況において、営業活動に苦戦する企業・ 組織が多くなっています。特に営業の中心であった「面談」の比重が高い企業におい ては、その影響はより顕著です。本セミナーでは、コロナ禍の営業活動における課題 を分析しつつ、このような状況下でも売上を維持・拡大し続けるための体制・仕組み づくりのポイント、また具体的なノウハウや解決策をお伝えいたします。





# 令和4年1月27日(木)

14:00~16:00

### 西条商工会議所 本所 4階大ホール

(所在地:西条市朔日市779-8)

## 受講方法

※会場視聴及びオンライン視聴を併用したセミナーです。

①西条商工会議所会場での受講

②オンラインでの受講(zoom を使用)

《申込方法・申込先》

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX又は電話にてお申込みください。 ※②オンライン受講の方は、受講申込書にメールアドレスをご記入ください。 西条商工会議所 本 所 TEL:0897-56-2200 FAX:0897-56-2206 東予支所 TEL:0898-64-5000 FAX:0898-64-0757

会場受講者はマスク着用、アルコール消毒にご協力お願いします。 当日に発熱や咳が出る方はご参加をお控え下さい。

- 【主な講座内容】
- ① コロナ禍における求められる営業の役割を考える ・テレワーク・リモートワークの拡大により顕在化した課題
  - ・製品、サービスの差別化がしにくい時代に必要なこと
  - ・継続的に成果を出せる人の特徴
- ② 成果に結びつくポイントを知る
  - ・成功体験、失敗体験からポイントを見える化する
  - ・ウィズコロナ、アフターコロナにおける営業課題解決のカギ
- ③ 成果を上げる営業フローを作成する
  - ・リアルとリモート、どちらで営業するか分ける
  - ・リモート営業時代の体制・仕組みづくりのコツ
- ④ リモート営業の注意点
  - ・リモート営業時代の体制・仕組みづくりのコツ
  - ・リモートワーク下でのコミュニケーションのメリット、デメリット





株)GO FRONTIER 代表取締役

-郎 氐

1967年生まれ。婦人服アパレルブランド会社入社営業マネージャー・営業 課長・取締役営業部長を歴任。10年赤字であった営業組織を立て直し、黒字化を 実現。年商25億、60店舗を総括。退職後、石井慧を北京オリンピック金メダル に導いたメンタルコーチに師事し、コーチングスキルを習得。その後、中小企業 の問題解決、ビジネススキルの向上をサポートする。2016年(株)GO FRONTIER 設立。業種を問わず企業、官公庁などで人材育成、コミュニケーションの活性化を 軸に管理者向けマネジメント研修を年間150回以上登壇する。

1月27日(木) 開催「Withコロナ時代における販路開拓・営業活動術」セミナー受講申込書 \*切り取らずに FAX してください。

西条商工会議所 行 (FAX 0897-56-2206)		- 2206) ※講師は東京の	※講師は東京のスタジオにて講演します。		年	月	日
事業所名			TEL				
所在地			FAX				
受講者名			メ ー ル アドレス	※オンラインご希望の方	は、以下メー	・ルにご連絡	致します。