アライアンス・パートナー発掘市 参加者向け　　「商談塾」

商談力向上セミナー

～25分の商談を成功へ導くために～

**自社の商品･サービス･技術の魅力を｢伝える｣ための商談テクニックを伝授！**

事前調整型大商談会｢アライアンス・パートナー発掘市｣での25分間の商談で最大限の成果を得られるように「商談塾」を開催します

**日　時　　令和２年１月２９日（水）　１４：００～１６：３０　　（受付１３：３０から）**

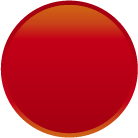
**日時**

**会　場**名古屋商工会議所　　５F　ABC会議室（名古屋市中区栄2-10-19）

**会場**

**定　員　　１００**名（参加は1社2名まで。先着順。定員に達しお断りする場合のみご連絡します。）

**定員**

**講　師　　株式会社スプラム　代表取締役　竹 内 幸 次 氏**

**参加**

**無料**

**講師**

**(中小企業診断士･経営士･一級販売士･イベント業務管理士1級)**

全国の起業家･中小企業向け診断、実践的販売促進､インターネット販売(WEB診断)､WEBマーケティング戦略､ソーシャルメディア(企業ブログ､ツイッター､フェイスブック)活用等の経営支援を行う。2,600社以上の経営コンサルティング・企業診断実績と､2,200件以上の講演実績がある｡日本テレビ・TBSラジオで中小企業経営コメンテーターとしても活躍。

**対象者　　●名古屋商工会議所会員**

**対象**

**●名古屋商工会議所非会員の場合**

**下記のいずれかのアライアンス・パートナー発掘市ヘエントリーされた企業**

・アライアンス・パートナー発掘市 in メッセナゴヤ2018 　 〔2018年11月7日～10日開催〕

・アライアンス・パートナー発掘市2019 　 　　　　　　　　　〔2019年6月24日～28日開催〕

・アライアンス・パートナー発掘市 名古屋＆浜松 　　　　　 〔1月12日までエントリー受付中〕

**内　容　　 ・営業プレゼンの基本とスキルの強化**

**内容**

**・プレゼンテーション資料の作成方法**

**・好印象を与える会話術**

**・成約までのアフターフォロー　　　　　　　　　　　　　　他**

**ワークスタディ**

**商談塾　参加申込書**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 事業所名 |  | | | 名商  会員番号 |  |
| 名商会員以外の方 | （１）アライアンス・パートナー発掘市2019  （２）アライアンス・パートナー発掘市inメッセナゴヤ2018  （３）アライアンス・パートナー発掘市名古屋＆浜松 | | | | 参加された商談会に、○をご記入願います |
| **ＴＥＬ** |  | **e-mail** |  | | |
| **参加者①** | **役職　　 氏名** | | | | |
| **参加者②** | **役職　　 氏名** | | | | |

申込締切日：令和２年１月22日（水） FAX:０５２－２３１－５７０３

**主催・問合先**

名古屋商工会議所　商務交流部　　担当：福谷・宮崎　TEL：052-223-5635

●個別指導（1社20分）※2社限定

（希望者多数の場合は当日の受付で抽選とさせていただきます。）

※参加者交流会の開催時間に同時並行で実施いたします。

●参加者交流会

**交流会**

https://answer.cci.nagoya/kaiin/?code=fdda4361

**申込サイト**

※ご記入いただいた個人情報は、当会議所からの各種連絡やご案内のために利用することがございます。