

商談に

受講
無料

商談力”劇的“向上セミナー

勝つ!!!

盛んに行われている商談会や展示会。しかし『たんに商談会に参加するだけ』『一方的なバイヤーへの売り込み』に終始している事業者が多いのも現状。せっかく持っている素晴らしい製品なのに、その魅力を思うように伝えられなくて歯痒い想いをされている事業者は多いはず。今回のセミナーでは、自社製品や技術の魅力を向上させるために必要な価値の伝え方やプレゼンする方法など、商談に勝つチカラを身に付けていただく超実践型セミナーです。

上尾会場:11/9(木) 羽生会場:11/16(木)
時間:14:00~16:00 時間:18:30~20:30

会場:上尾市プラザ22
(上尾市谷津2-1-50)
(TEL 048-777-4441)

定員:30名
※定員を超えた場合には、抽選とさせていただきます。

会場:羽生市民プラザ
(羽生市中央3-7-5)
(TEL 048-560-3111)

定員:30名
※定員を超えた場合には、抽選とさせていただきます。

セミナー詳細は裏面を CHECK



セミナー概要

【日時】 11月9日(木)14:00-16:00

11月16日(木)18:30-20:30

【会場】 上尾市プラザ22(上尾市谷津2-1-50)

羽生市民プラザ(羽生市中央3-7-5)

※上尾市プラザ22へ車でお越しの際は、
上尾西口大駐車場をご利用ください。
2時間までの無料券がご利用できます。

※無料駐車場があります。(3F・4F)

両会場とも内容は同じです。
ご都合の良い会場にご参加ください。
1社、複数名の受講が可能です。

【定員】 各会場30名 【費用】 無料

【申込】 FAX・電話・お近くの商工会へ10月27日(金)までにお申し込みください。

- 自社製品や技術を効果的に伝えるために必要なこととは？
- 商談でうまくいくためのBCA戦術とは？
- 商談会でバイヤーが期待していることに応えられているか？
- 自社製品の3つの価値基準と不安解消策を考えよう！
- 商談ロープレで練習してみよう！！



講師プロフィール

渋谷雄大氏(しぶやたけひろ) ジャイロ総合コンサルティング(株)セミナー事業部長
売らない販促コンサルタント

神奈川大学卒業後、訪問販売会社で最年少トップセールスを樹立。現在、販促・営業コンサルタントとして日本中で講演会・研修会・コンサルティングを行う。わかりやすく実践的と評判の人気講師で年間の講演数は150回を超える。中小企業診断士。

お申し込み方法 電話・FAX・お近くの商工会へ

ふりがな	ふりがな	事業所名
氏名	氏名	
住所	<input type="checkbox"/> 11/9 上尾会場に参加 <input type="checkbox"/> 11/16 羽生会場に参加	
電話番号(携帯可)		
メールアドレス		

【主催者】

行田商工会議所 TEL.048-556-4111 FAX.048-556-0059 北本市商工会 TEL.048-591-4461 FAX.048-591-4043
 加須市商工会 TEL.0480-61-0842 FAX.0480-61-0978 伊奈町商工会 TEL.048-722-3751 FAX.048-721-3366
 久喜市商工会 TEL.0480-21-1154 FAX.0480-21-2337 桶川市商工会 TEL.048-786-0903 FAX.048-786-0904
 幸手市商工会 TEL.0480-43-3830 FAX.0480-43-3883 南河原商工会 TEL.048-557-0742 FAX.048-557-0412
 上尾商工会議所 TEL.048-773-3111 FAX.048-775-9090 羽生市商工会 TEL.048-561-2134 FAX.048-561-1422
 鴻巣市商工会 TEL.048-541-1008 FAX.048-541-1071 (順不同)

【後援】 埼玉県利根地域振興センター

【協力】 (公財)埼玉県産業振興公社

※ご記入いただいた情報は、当該セミナー開催に関する連絡・記録のために使用いたします。また、当会からの各種情報提供のために使用する場合がございます。今後、情報提供を希望しないときは、当会にご連絡(電話/FAX)をお願いいたします。