

中小企業のDX営業マニュアル

～オンライン展示会をきっかけにしたスムーズな営業改革術～

コロナ下以降、企業の「DX」(デジタルトランスフォーメーション)の必要性が叫ばれています。そこで、今回のセミナーでは、メディアでも話題の展示会営業®コンサルタント清永健一氏が“中小企業の DX 営業の手法”を解説いたします。「コロナ等の感染症で接触自粛状態が続いたとしても売上を上げることが可能で、100%自社でコントロールでき、社内に勢いを取り戻すことができる全く新しい営業手法が必要」という清永氏の考えと強い使命感のもと、営業戦略や営業体制の「DX」化への移行をスムーズに行っていくためのツールとなる『自前オンライン展示会』の開催等について即実践できるように具体的にお伝えいたします。

(講師)

展示会営業®コンサルタント
中小企業診断士
きよなが
清永 健一 氏

Amazon5冠達成!



【セミナー概要】

- ◆営業の「DX」化をスムーズに行う『自前オンライン展示会』への取り組みとは?
 - ・費用ゼロでできる!『自前オンライン展示会』の流れと営業としての役割～商談・営業・打合せに活かす～
- ◆「DX」営業マスターへの道
- ◆見込み客がついクリックしてしまうキャッチコピーのつくり方
- ◆ここで差がつく! 成約率が上がる「オンライン(ZOOM)商談」

【プロフィール】

(株)展示会営業マーケティング代表取締役。神戸大学経営学部卒業後、リクルート映像、メガバンク系およびIT系コンサルティング会社等複数の企業で手腕を発揮し、2015年に独立、(株)展示会営業マーケティングを創業する。「展示会やオンライン展示会を活用した売上アップの技術を伝える日本唯一の展示会営業®コンサルタント」として活躍中。メディアでは、展示会の第一人者として、民放テレビ、NHKラジオ、ビジネス誌などに出演、いま話題のアナリストとして業界活性化に尽力している。講演実績多数。主な著書に『飛び込みなしで「新規顧客」がドンドン押し寄せる「展示会営業®」術』、『展示会のプロが発見! 儲かっている会社は1年に1回しか営業しない!』、最新刊『中小企業の「DX」営業マニュアル ～「オンライン展示会」をきっかけにしたスムーズな営業改革術～』(共にごま書房新社)。

日時: 令和3年3月4日(木) 14:30～16:45

受講無料

場所: Zoomによるオンライン研修(自社または自宅等で受講)

定員 20名

※Zoomの環境をご自身で準備して頂く必要があります。

(定員になり次第締め切ります)

お申込み方法: 下記申込書をご記入の上、FAXをお願いいたします

主催: さいたま商工会議所 (お問い合わせ: ものづくり支援課 TEL048-641-0084)

【ご参加の際の留意事項】 1. 必ず事前にZoomのインストールをお願いいたします。

2. 参加するために必要な設備(パソコン、カメラ、マイク等)、ソフトウェア、通信環境等は、受講者側の責任と費用にて用意し操作するものといたします。個々の通信環境や操作の問合せにはお応え致しかねます。予めご了承ください。

3. パソコンでの参加を推奨致します。スマホ等の場合は資料等が見えにくく、グループワークにも支障が生じる可能性があります。

4. 可能であれば、音声拾いをやすくするため、1人1台のパソコンでご参加いただきますようお願いいたします。

5. 受講中は主催者や講師からの指示に基づく画面設定・操作を行って頂きます(顔出し、名前表示、音声、ビデオ、チャットなど)。

さいたま商工会議所 ものづくり支援課 行 FAX 048-643-2720

令和3年 月 日

3/4 Zoomオンラインセミナー「中小企業のDX営業マニュアル」受講申込書

「メールアドレス」を必ずご記入下さい。後日、事務局より参加用URLをメール送信いたします

| | | | | |
|-----------------|--------------------------------|--|--------|--|
| 事業所名 | | | TEL | |
| 参加者のメールアドレス(必須) | | | | |
| 事業所住所 | | | | |
| 受講者氏名 | 恐れ入りますが、1社につき2名までの受講でお願いいたします。 | | | |
| | (ふりがな) | | (ふりがな) | |

ご記入頂いた情報はさいたま商工会議所からの連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

【さいたま商工会議所 企業間ネットワーク構築実証事業】