

実践練習ができる！ポイントが分かる！今後に活かせる！ 新規開拓営業の基礎力セミナー テレアポ編

厳しい競争環境の中、中小企業は、受注を待つ姿勢ではなく、自ら新しい受注を獲得していける強い企業へと成長することが求められています。そこで、販路開拓の際、必ずといっていいほど必要になるテレアポについて学びます。この機会にぜひご参加ください。

日 時 平成28年2月10日(水)15:00～17:00
会 場 福井商工会議所ビル 2階 A会議室

内 容 「効果を高めるテレアポ実践講座」
◆顧客が面談する価値を感じる質の高いテレアポ方法を学びます
◆会場内でロールプレイングしたり、これまでに名刺交換した企業などへ実際に電話をかけます

（自社の売りターゲットを明確化する／プロセス目標を設定する
話しの流れをシミュレーションする／テレアポのプロセスを検証する
電話アポとり演習）



講 師 ブラフマン・アンド・エス(株) 代表取締役 田中 覚 氏
" コンサルティング事業部長 石塚 大 氏

（同社は営業コンサルティング会社として、2008年に設立。営業マネージャー代行ビジネスでは、担当企業の営業成果を通常の2～8倍にするなどの実績がある。昨年、福井商工会議所主催の展示会有効活用セミナーでも講師を務めた。）

定 員 30名（定員になり次第締切）

【こんな企業にオススメ！】

- これから新規開拓に向けた営業活動を始めようとしている
- すでに営業活動を始めているが、相手先のアポイントが取れない
- 自社の製品・技術の強みが正しく伝えられていない

**受講料
無料！**

＜お問い合わせ・お申込み＞

福井商工会議所 産業・地域振興課 TEL：0776-33-8252 E-mail:sangyou@fcci.or.jp
FAX0776-36-8588

事業所名		所在地	〒
TEL	() -	FAX	() -
受講者①		部署・役職等	
受講者②		部署・役職等	

※ご記入いただいた内容は、福井商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用させていただくことがあります。