

緊急告知

『オンライン商談力強化研修』のご提案

オンライン商談、有効活用できていますか？

「通常の訪問活動ができないので、仕方なく・・・」になっていませんか？

オンライン商談で成果を上げるためには、
そのメリットを最大限に活かして下さい！！

【オンライン商談のメリット例】

1. 移動時間がない分、商談件数アップ
 2. アポ日時の調整がスムーズ、商談件数アップ
 3. 場所の制約がないので、全国の顧客がターゲットで商談件数アップ
 4. 商談内容の可視化（録画）で、検証・改善が可能（人材育成）
 5. お手本を参照しながら商談ができるので、新人育成のスピードアップ
 6. 遠方の顧客にも商談頻度が増やせるため、安心感、信頼感アップ
- 等々

「コロナ禍で、今は仕方がなく」ではなく
まさに永遠の課題であった“営業の生産性向上”を図るチャンスです！！

そのために「オンライン商談力強化研修」をご提案いたします

カリキュラム例

- ・ オンラインの特性活用法
 - ・ オンラインツールの操作技術
 - ・ オンラインならではの基本マナー
 - ・ オンライン映えする表現法
 - ・ 講師とオンラインでの実技訓練
- 等々

※研修内容・日程等はお客様のご要望に応じてカスタマイズいたします

詳しくは下記にお問い合わせ下さい。

「オンライン商談力強化研修」企画担当

秦野（ハタノ）TEL：080-7000-3198

MAIL：m-hatano@nkb-net.co.jp

> お問い合わせはこちら