若手営業社員対象

営業力アップセミナー

（一社）北海道中小企業家同友会　全道共育委員会主催

テーマ

ウィズ コロナ時代の営業とは

～変わるスタイル、変わらない心構え～

【学ぶポイント】

●営業社員に求められる基本的な心構え　●お客様に頼りにされる提案力、情報分析力、問題解決能力

●お客様によって変わる訪問、オンライン・ホームページ・SNSなど多様なアプローチ

報告者 / **リブラス(株)　代表取締役 櫻井 英裕 氏**

※報告者はオンライン参加になります　　くしろ支部幹事

＜会社概要＞2002年設立　従業員数14名　本社釧路市　生命保険・損害保険代理店、住宅ローンコンサルティング、企業向けリスクマネージメント。新型コロナウイルスの感染拡大にいち早く対応しお客様への情報提供、オンラインを活用した営業スタイルなど時代を先取りする改革を進めています。さらに、社内会議のオンライン化など効率化も同時にはかっています。

日　時　2021年8月4日(水)　13:30～16:30

会　場　札幌本部ホール AB、各社(オンライン)
札幌市東区北6条東4丁目1-7
デ・アウネさっぽろビル13階

会　費　5,000円 (受講生1人当たり)
※請求書を後日発送
※7月末以降のキャンセルは全額申し受けます

開催方法　札幌会場以外は原則オンラインですが、各社のオンライン環境に不安がある方はご相談ください

対　象　営業に関わる社員
(営業歴3年以内・年齢不問)※締切は7月28日迄

定　員　札幌会場30名・Zoom併用
※新型コロナウイルスの拡大によっては、オンラインに変更する場合があります

タイムスケジュール

13:30	【全体】開会あいさつ　全道共育委員長　安井清吉
13:35	基調報告(60分)
14:35	【全体】グループ討論の説明と休憩
14:45	グループ討論(60分)
15:45	【全体】グループ報告(15分)
16:00	報告者への質疑応答(20分)
16:20	【全体】閉会挨拶(まとめ)
16:30	閉会

7月20日は中小企業の日