

インターネット環境があれば自席で受講できます。

受注率を激増させる オンライン商談の進め方

オンラインで受注率を激増させる 「3つのキーワード」

～お客様に対面できない状況で営業活動をどうするか？～

- 開催日 : 9月24日(木) (17日 17:30申込締切)
- 開催時間 : 14:00～15:30
- 定員 : 各500名
- 対象 : 営業・販売・企画・IT部門のお客様

「お客様に会いに行けない。」「これまでどおりに商談ができない。」

昨今、コロナの影響により多くの営業担当者の方々からこれまでどおりの営業活動ができなくなった、新しい営業のやり方を手に入れたい。オンラインでどのように商談を進めればいいのか？などのお声が聞こえて来ています。

今回、ご登壇のTORiX株式会社ではAmazonの営業・セールス部門でランキング1位を取得した書籍『無敗営業』のスキルをベースに、営業の研修・コンサルティングを提供されています。5月以降は全ての営業活動をオンラインに移行。その経験を元にした「オンライン商談で受注率を激増させるための3つのキーワード」をご紹介します。

≪講師紹介≫

TORiX株式会社 山下 潤氏

アクセンチュア株式会社にてITコンサルティング業務に従事した後、教育ベンチャーでのコーチング関連事業、コーチングの全国組織などコーチングの普及活動に従事。その後、プロコーチ、研修講師として独立し15年以上のプロフェッショナル・ビジネスコーチ、研修講師としての活動を経てTORiX株式会社に参画。



【セミナー申込】事前登録が必要です。

WEBサイト：<https://cweb.canon.jp/seminar/online/>

キヤノンMJ オンラインセミナー

検索

お申込みから受講までの流れ

1. お申込み

受付中のオンラインセミナーから受講されたいセミナーを選択し、お申込みフォームに必要事項を入力ください。

2. ご登録完了

ご入力いただいたメールアドレス宛に、弊社よりお申込み完了メールをお送りします。

3. セミナー用
ID/パスワード発行

セミナー開催の2日前までに、弊社よりログイン用のメールアドレスとパスワード、視聴テストサイトのURLをメールで送付いたします。

4. オンラインセミナー
へのご参加

セミナー開始時間の15分前までに、システムにログインしてお待ちください。

「お客様の個人情報の取り扱いについて」

キヤノンマーケティングジャパン株式会社は、オンラインセミナー参加申込にて、お客様のご意思によりご提供頂いた個人情報をセミナーの運営及び関連商品・サービス等に関する情報の提供と営業活動の目的にて使用致します。個人情報のご記入を頂けない場合には、セミナーへのご参加や各種情報提供等が出来ない場合がございますので、あらかじめご了承ください。弊社はお客様からお預かりした個人情報を適切な安全対策のもと管理し、漏えい等の防止に努めます。また、以下の場合を除き、お客様の同意なく、第三者への個人情報の開示・提供を致しません。

・法令に基づく場合

・上記利用目的の範囲内で利用する為に、ご提供頂いた個人情報の全ての項目について、本セミナーをお客様にご紹介された紹介元企業に、書面もしくは電子媒体で提供する場合

ご提供頂いた個人情報の管理者は、キヤノンマーケティングジャパン株式会社 ビジネスパートナー事業推進部 ビジネスパートナー事業推進第二課 課長です。

お客様ご自身の個人情報の開示・訂正・削除を希望される場合には、下記宛にご連絡下さい。

【お問い合わせ先】

キヤノンマーケティングジャパン株式会社 ビジネスパートナー事業推進部 オンラインセミナー事務局 TEL 03-6719-9883

株式会社 **コージ**

東京都杉並区成田西3-12-9

TEL3392-8161 FAX3392-8168

■ セミナーに関するお問い合わせ

キヤノンマーケティングジャパン株式会社
オンラインセミナー事務局
TEL 03-6719-9883

会社コード：G04043
(お申込み時に必要です)