



# オンライン商談で 必ず勝ち取る交渉術

ウィズコロナの時代になり、オンライン商談を採用する企業が増えてきました。しかしながらオンライン商談の悩みとして「相手にこちらの思いが伝わらず、うまく交渉できない」との声も良く聞かれます。そこで本セミナーではオンライン商談を上手に行うためのコツやテクニック、その方法についてお話しします。この機会にぜひご参加ください。



## 申込方法

下記申込書にご記入のうえファクスにてお申し込みいただくかホームページよりお申し込みください。

【メールアドレス記入は必須です】

<https://www.kitakyushucci.or.jp/>



北九州商工会議所 検索

お申し込みページ

## 【主な講座内容】

- 会えないというマイナスをプラスに変える
- 会えない顧客との関係構築のポイント
- オンライン商談の準備
- オンライン商談前に顧客に対してお願いすること
- オンライン商談における4つの基本マナー
- オンラインで相手に好感を持たれる「聴き方」
- 非常に大事な「目線」の置き方
- オンラインでも伝わる6つのポイント
- 自社商品、サービスを魅力的に伝える話し方

日時

令和5年3月7日(火)  
14:00~16:00

開催方法

オンライン(ZOOM)にて開催

定員

50名

受講料

無料

申込締切

令和5年2月28日(火)  
※定員になり次第締め切ります。

講師紹介

(株)セルフファクト 代表取締役 / 産業カウンセラー  
コミュニケーションコンサルタント

いわき てつや  
**岩城 徹也氏**

1963年生まれ。大日本印刷(株)の法人営業を経て世界的国際輸送企業であるDHL Japanに転じ、法人営業、開拓営業を担当し数多くの顧客を開拓する。その後、TNT Expressに移り営業マネージャー兼トレーニングマネージャーとして全国の外勤営業や電話営業部隊の統括と育成・指導に奔走する。2012年、セルフファクト(株)を立ち上げ代表取締役に就任。心理学やコーチングの考えを営業現場に活かした実践的な指導に定評がある。



## 【オンライン受講方法】

※事前に「ZOOM」をインストール願います。主催者からセミナー参加者の皆様にメールにてZOOM招待のURLをお送りします。

※当日、インターネットへの接続と音声出力が可能なPCやタブレットをご用意の上、受講してください。

FAX (093) 871-2722 「オンライン商談で必ず勝ち取る交渉術」オンラインセミナー 受講申込書

【問い合わせ】北九州商工会議所 戸畑サービスセンター TEL (093) 871-2721/FAX (093) 871-2722

|      |             |              |     |
|------|-------------|--------------|-----|
| 事業所名 |             | 〒            |     |
| 役職   |             | 所在地          |     |
| 氏名   |             | TEL          | FAX |
| 受講方法 | オンライン(ZOOM) | 必須<br>E-mail |     |