

受講料
無料

商談に必須！ Online tool

「オンラインツール」

活用セミナー

～リアルとオンラインの
組み合わせが勝負の分かれ道～



新型コロナウイルス感染拡大の中、Zoom等のオンラインツールを活用した商談や会議の頻度が高くなりました。

今後、ポストコロナにおいては、直接面談が貴重かつ重要な機会となる一方で遠隔でも面談できるオンライン面談をいかに組み合わせるかが勝負の分かれ道となります。

本セミナーでは、デジタルを取り入れた商談手法を学ぶことができます。また、商談に必要なZoom設定やデジタル特有のビジネスマナー・コミュニケーションについても事例を交えて解説致します。

この機会に是非ご参加ください。

2021年 **10/5** 火

14:00～15:30 (1.5時間)

受講方法

《ハイブリッドセミナー》

- ①オンライン (Zoomを用います)
- ②会場 (場所：一宮商工会議所 4階 402室)

定員

35名 (①オンライン：20名 ②会場：15名)

対象

小規模事業者 (常時使用する従業員数が20人 (商業・サービス業は5人) 以下) の
経営者・経営幹部・後継者等

【主催】

一宮商工会議所 中小企業相談所



講師



岩本中小企業診断士事務所 所長
いわもと ひでみ
岩本 秀巳氏 (中小企業診断士)

〈経歴〉HP制作やシステム開発に20年携わる。その経験の中で、HPやシステムを活用する事で、大きく変わる企業を見てきている。実際には新たなシステムを活用して会社を変えていくことは、小回りの利く中小企業の方が行いやすい。新たなIT活用で、他社を圧倒するサービスを構築したい、販売方法を確立したいという方の支援をさせていただきたいとの思いで活動している。ITを、とことん活用して競争戦略やビジネスモデルを構築する鍵となる状態を目指していただけるよう、支援している。

セミナーの詳しい内容・申込方法は
チラシ裏面をご覧ください

商談に必須！「オンラインツール」活用セミナー

～リアルとオンラインの組み合わせが勝負の分かれ道～

セミナー内容

1 ポストコロナにおける商談の実態・ オンラインツールの活用動向

- 移動自粛に伴って商談がどのように行われているのか
- 企業によって、製品によって、対応がまちまち。差が出ている
- コロナ禍で活動頻度が高くなったオンライン活用の実態

2 デジタル営業の理想形と目指し方

- 業種や製品別に目指したい理想形をご紹介
- 自社に合うツール選定のポイントと方法
- 社内体制構築のポイント

3 まずはここから始めよう

- Zoomでオンライン商談
 - ◆ 概要・設定注意点
 - ◆ Zoom招待までのスムーズな流れ
- ホームページの活用
 - SNSの活用
 - オンラインセミナー実施方法



感染拡大防止対策実施中 マスクの着用、検温、手消毒等のご協力をお願い致します。

申込方法

Webフォーム または
FAX にてお申込みください



Webフォームはこちらから
<https://form.os7.biz/f/37e7ce2a/>

参加申込書

FAXはこちらに記入の上 **(0586) 72-4411** までお送りください

申込日：令和3年 月 日

事業所名			
住所	〒 -		
業種		従業員数	名
電話番号	() -		
E-mail			
受講者氏名			
受講方法 (ご希望の受講方法をお選びください)	<input type="radio"/> オンライン <input type="radio"/> 会場		

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供や参加者名簿に利用します。 ※定員となり、申込をお断りする場合はご連絡させていただきます。
※新型コロナウイルス感染症拡大予防ガイドラインに基づき、必要に応じて保健所等へ情報提供させていただく場合があります。
※新型コロナウイルス感染症対策の為、やむを得ず中止または延期させていただく場合がありますのでご了承ください。

申し込み
問合せ先

一宮商工会議所 中小企業相談所

〒491-0858 一宮市栄四丁目6番8号
TEL (0586) 72-4611 FAX (0586) 72-4411
担当：内藤 E-mail : soudan@ichinomiya-cci.or.jp