

「待ちの営業」から「攻める営業」への転換 提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー を開催します

営業力強化に向けた実践スキルを身に着けるため、「提案営業・交渉力・プレゼン能力向上セミナー(全6回)」を開催します。経営戦略の見直しと営業力強化、また異業種交流の場としてもご活用ください。

【日時・内容】

回	日時	内容	形式
第1回	9月11日(木) 13:30~15:45	購買活動の変化を踏まえたこれからの中小製造業の営業戦略 ～激変する産業構造を踏まえた中小企業の生き残り策を探る～	座学
第2回	10月2日(木) 10:00~17:30	これからの営業のあり方・営業の基本(自社理解を深める)	座学・演習
第3回	10月9日(木) 10:00~17:30	新規開拓実践研修① ～アウトバウンドや生成 AI を用いた営業活動で営業生産性を大きく向上させよう！～	座学・演習
第4回	10月23日(木) 10:00~17:30	新規開拓実践研修② ～最適な営業活動を行うための営業スキルや知識を身につけよう！～	座学・演習
第5回	11月6日(木) 10:00~17:00	提案・プレゼン力強化に向けて ～プレゼンのポイントとスキルアップに向けて～	座学・演習
第6回	11月13日(木) 10:00~17:00	ファシリテーション実践研修	総括研修

【会場】 テクノプラザおかや 1階「大研修室」(岡谷市本町1-1-1)

【定員】 各回 45 人(定員になり次第締め切ります)

【参加費】 6回分/34,000 円(税込・テキスト代金含む) ※一部のみ参加も可

【申込方法】 令和7年9月9日(火曜日)までに次の URL 又は二次元コードの「受講申込フォーム」へ登録または FAX(026-228-2867)でお申し込みください。

<https://www.nice-o.or.jp/info/teian2025/>



(申込フォーム)

長野県公式 LINE にご登録ください！

「事業者サポート」に☑していただくと

産業支援情報を受け取ることができます。

登録はこちらから ⇒



(問合せ先)

担当 公益財団法人長野県産業振興機構
マーケティング支援部 山岸、三井

電話 026-227-5013(直通)

E-mail matching@nice-o.or.jp

(問合せ先)

担当 産業労働部 経営・創業支援課
中小企業支援係 三島、山口

電話 026-235-7195

E-mail keieishien@pref.nagano.lg.jp