

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

属人化した営業から顧客ニーズをとらえた営業への転換に向けて、「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、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(令和8年)	テーマ	形式
第1回	9月29日(火) 13:30~15:30	AI時代だからこそ考えたい「誰に、何を、どう売る？」 ～顧客に選ばれる「売れる仕組み」の作り方～	座学
第2回	10月15日(木) 10:00~17:30	今の時代に求められるセールスプロセス研修	座学・演習
第3回	10月22日(木) 10:00~17:30	新規開拓実践研修「面談機会の創出編」	座学・演習
第4回	11月5日(木) 10:00~17:00	プレゼンテーションスキル向上セッション ～提案・プレゼン力強化に向けたスキルアップ研修～	座学
第5回	11月19日(木) 10:00~17:00	自社の付加価値を向上させるための研修	座学
第6回	11月25日(水) 10:00~17:00	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！「商談力の強化編」	(総括) 座学・演習

【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】 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)

【参加特典】

- ・研修中に実際に取引をしたい企業に営業活動を行います。
- ・受講終了後、希望者に対して(公財)長野県産業振興機構の経営サポーターが、自社の強みの分析をお手伝いします！

【申込方法】

令和8年9月25日(金)までに次のURLまたは二次元コードからお申込みください。

<https://www.nice-o.or.jp/info/info-75663/>



【申込み用二次元コード】

(セミナー詳細、申込みに関する問合せ先)
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 金井、北村
電話 026-227-5013(直通)
E-mail matching@nice-o.or.jp

(プレスリリースに関する問合せ先)
担当 産業労働部 経営・創業支援課
中小企業支援係 三島、竹内
電話 026-235-7195(直通)
026-232-0111(代表) 内線 2963
E-mail keieishien@pref.nagano.lg.jp