

# 無形商材を扱う営業パーソンのための BtoB向け新規開拓営業研修（商談編）



さあ、  
開拓の達人になろう。

## 研修概要

新規でお会いできた見込みのお客様には、成約できるよう商談を進めたいものです。本研修では、新規商談を進める際に何を準備するべきか？商談の最初のアイスブレイクはどうする？課題の把握をするときのポイントは？などBtoB向けの新規開拓における商談力アップを目的に研修を開催いたします。本研修ではこれまで当社が実際に100社以上の企業様の新規開拓を行ってきたノウハウを公開します。

日時／会場

※ご希望の開催会場にチェックを入れ、FAXにてお申込みください。

【高知開催】 7月23日(火) 15:00 - 17:00 / ちばさんセンター

【香川開催】 8月28日(水) 15:00 - 17:00 / 香川産業頭脳化センター

費用

5,000円／1人(当日受付にて現金でお支払いください)



講師

ストロングポイント株式会社  
近藤 / 田畑

(当社の紹介)  
有限責任監査法人デロイトトーマツグループのコンサルティング企業から独立したもので構成される企業。現在は高知・香川県内に拠点を構え企業様向けに人材育成支援や業務改善支援などを行っている、創業5年目のベンチャー企業。

貴社名 :

TEL :

申込者名 :

部署／役職 :

E-MAIL :

※ 開催要項や変更情報はメールをお送り致します。  
E-mailアドレスは必ずご記入ください。



FAX : 087-880-6140

※ 申し込みは高松オフィスにて受け付けております。

ストロングポイント株式会社

TEL : 087-880-8257

