

# ニューノーマル時代の「新規顧客開拓」の進め方

COVID-19により、従来の営業手法への顧客の評価も変わりつつあります。

ニューノーマル時代においても継続的な新規顧客開拓は必要ですが、これまでの手法が通じない場面に遭遇するでしょう。

本セミナーでは、そのような状況で、どのような営業活動が求められるのか、わかりやすくお伝えいたします。

講師



一般社団法人福島県中小企業診断協会  
理事 菅野 覚 氏

業績をよくするためには、「どうしたら売れるか儲かるか」ではなく、「どうしたら人々に心から喜んでもらえるか」という視点が欠かせません。

本セミナーでは、多くの人に喜んでもらいながらお客様を増やし、適正売上、適正利益を得る方法をお伝えします。

こんな方にオススメ！ ☞ 後継者、販売・営業管理者、販売・営業スタッフ

日時 4月15日(木) 午後2時～4時

会場 コラッセふくしま 5階 小研修室

受講料 会員 1名 1,000円 ※令和2年度無料受講券使用可  
非会員 1名 3,000円 (テキスト代含む)

定員

20名

申込みはお早めに

申込先 公益社団法人福島法人会

福島市三河南町1-20(コラッセふくしま7F) TEL 536-1291

**FAX 525-2311**

## ニューノーマル時代の「新規顧客開拓」の進め方 申込書

(会社業種: )

会社名				電話			
住所				FAX			
参加者		役職		参加者		役職	
無料受講券_____名分を使用します				参加者_____名分_____円分を____月____日銀行に振り込みます 当日_____名分_____円持参します			

●既納受講料の返却はいたしません ●お申し込みの方に改めて通知しませんので、時間厳守のうえご参加ください

※個人情報の取り扱いについては、当会の事業活動以外の目的で利用することはありません

# ニューノーマル時代の「新規顧客開拓」の進め方

## 講座内容

- ◆「新しい営業様式」…ニューノーマル時代の「お客様」の増やし方！
- ◆小規模だからできる！…戦わない、競わない「新市場」の創り方！
- ◆内気なタイプこそ営業向き？…逆転発想「営業スキル強化法」！

## 講師紹介

過去実績：

訪問販売を手掛ける企業3社の営業責任者を歴任、新人教育、営業マン継続研修を実施し、業績向上に貢献しました。（セールス現役時代、国内メーカー、外資企業等の優績セールス受賞歴多数あり）

販売（営業）コンサルタントとして新規開拓プロジェクトを受託、企業様の増収・増益に貢献してきました。

プロジェクト支援実績は約10社、スポット支援実績は100社以上になります。

【振込口座】東邦銀行 本店  
普通 23634  
公益社団法人福島法人会  
(振込手数料はご負担ください)

- \*当日は、マスクの着用をお願いいたします。
- \*会場への入場時、検温のご協力をお願いいたします。
- \*体調不良の方、2週間以内の渡航歴または感染が流行している地域へ往来歴がある方は、参加をお控えください。
- \*お車でお越しの方は、近隣駐車場をご利用の上駐車料金をご負担ください。