

オンライン営業の効果を上げる！

～営業・販促活動のデジタル対応 実践知識～

コロナ禍の長期化で「顧客に会わない」営業環境は今や当たり前の状況となっており、営業・販促活動においてデジタル化対応の遅れは競争力低下に直結します。一方で、自社でもできる営業・販促活動のデジタル対応はどんなものがあるのか、どんなツールを使って何から始めたら良いか分からないという中小企業が多いのが現状です。本セミナーでは、コロナ禍の営業現場の課題を確認し、中小企業が取り組みやすい営業・販促活動のデジタル対応について専門家が解説いたします。

■当日の主な内容（予定）

- ・ コロナ禍のビジネスの現状と営業現場における課題
- ・ 営業スタイルの変化とオンライン営業のメリット
- ・ 中小企業が取り組みたいオンライン営業・販促活動の取り組み（メール営業・動画活用・オンライン商談・LINEの活用など）



【講師】保坂 敦之 氏

中小企業診断士 / つなぐ経営コンサルティング 代表
証券会社勤務を経てソフトバンク(株)に入社。IT商材の流通事業に25年間従事し、IT導入提案、メルマガ・テレセールス・販促Webページの企画などの販売促進や、社内のWeb会議化など働き方改革推進を担当。現在は経営コンサルタントとして、中小企業の事業計画策定やIT活用による販売促進などの支援を行っている。

開催概要

- 日程 **2022年11月22日(火) 14:00～16:00**
(Zoom配信・オンラインセミナー)
- 定員 **先着30名** ※定員に達し次第受付を締め切らせていただきます
- 対象 **中小企業・小規模企業経営者等** ※参加費無料

お申込み方法

東商江戸川支部HP『イベント・セミナー情報』からお申込みください。

URL：<http://www.tokyo-cci.or.jp/edogawa/>

申込期限(予定)：2022年11月14日(月) 『イベント・セミナー情報』はコチラ→

申込みには「東商マイページ」への登録が必要です。申込受付時に受講に必要な受付番号をメールでお知らせします。ZOOMのログインID・パスワードは開催2営業日前迄にメールで案内します。当日はご自身のPC等でログインしてください。



※申込時にご提供いただく情報は当該セミナーに関する連絡・記録、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用します。今後このようなセミナー情報の送信を希望されない場合は、お手数ですが下記宛にご連絡ください。

【問い合わせ】東京商工会議所 江戸川支部 電話:03-5674-2911 FAX:03-5674-2997