

県内 IT事業者のための 「オンライン商談・プレゼンテーション」 スキルアップ講座 1社につき50分の無料個別指導！

(先着15社まで)



講師
有限会社 永瀬事務所
代表取締役社長
(バイヤーズ・ガイド編集発行人)
永瀬 正彦 氏



新型コロナウイルス感染症の影響にともない、テレワークやデジタルツールを活用した非接触・非対面による業務の実施が求められるなかで、オンラインでの商談・営業活動は増加傾向にあります。今回の講座は、コロナ禍における営業活動や、オンラインでの商談・プレゼンテーションの基礎スキル・ノウハウ等を学んで頂くとともに、希望する方に対しては、オンラインによる個別指導を行います。

対面・オンライン
商談の違い

商談における
事前準備

「成約」を
勝ち取るには

対象 ☆こんな事業者様にご参加をオススメします。

- ・これからオンライン営業・商談に挑戦する方
- ・商談やプレゼンテーションをしても成果が上がらなかった方など

講座

3/9 (火) 14:00~15:30

※オンライン講座は先着50名様とさせていただきます。

**個別
指導**

**3/15 (月) ~ 3/19 (金)
9:00~17:00 ※先着15社まで**



※オンライン個別指導は上記期間内で1社50分とさせていただきます。
お早めの申込みをお願いします。日程調整は申込み後に事務局よりご連絡いたします。

ご予約・お問い合わせ

一般財団法人沖縄ITイノベーション戦略センター

要事前申込



先端IT利活用促進事業(担当:仲田・大野)
E-Mail:ait@isc-okinawa.org TEL:098-859-1831

お申込みは
こちらから



県内 IT事業者のための 「オンライン商談・プレゼンテーション」 スキルアップ講座

1社につき50分の無料個別指導！

受講
無料

講座

日時:3月9日(火)
14:00~15:30

個別
指導

日時:3月15日(月)
~3月19日(金)
9:00~17:00

永瀬 正彦氏 経歴

昭和39年東京都生まれ。昭和61年慶應義塾大学経済学部卒。大学卒業後、株式会社リクルートに入社。『とらば一ゆ』『B-ing』や新卒向け求人情報誌の編集を経て、平成4年に独立。平成11年には有限会社永瀬事務所を法人登記し取締役就任。平成20年には、食品を作る人と買う人を結び、最終的に消費者と結びたい。そして地域と消費地を結びたいという思いから、『バイヤーズ・ガイド』を創刊、編集発行人に就任し現在に至る。中央省庁や地方自治体の各種審議会委員や有識者としてアドバイザーを務める。年間出張日数は150日を超え、各地で講演を年間100本行っている。

【講座】

- ・新型コロナウイルス禍の販路開拓方法
- ・危機をチャンスに変える“PIVOT”とは？
- ・目からウロコのオンライン商談【実践編】
(事前準備からプレゼン本番の心得)
- ・効果的・魅力的なオンラインでの情報発信方法
- ・成約を勝ち取るための商談フォローアップ術

【個別指導】

- ・ソリューションのプレゼンテーション拝聴
 - ・プレゼンテーション資料作成、オンライン商談に関する課題の抽出
 - ・相談内容に関するアドバイス
 - ・その他
- ※申込みいただいた事業者の課題に沿ったアドバイスをいたします。

お申し込みはこちらから

スマホ
PCから

<https://share.hsforms.com/1hHYhKIhFRWy2N0YiY9Br9Q54a8b>

要事前申込

お申込みは
こちらから



※オンライン個別指導は期間内で1社50分とさせていただきます。また、受講にあたっては、受講者ご自身でPC等をご用意頂くとともに、通信環境の整った場所において受講をお願いします。

お問い合わせ

一般財団法人沖縄ITイノベーション戦略センター

先端IT利活用促進事業(担当:仲田・大野)

E-Mail:ait@isc-okinawa.org TEL:098-859-1831



主催:沖縄県(商工労働部情報産業振興課)