売りメッセ取引商談会　直前企画

「商談（営業）で成功するための プレゼン力向上セミナー」

～伝えるから伝わるへ！商品が売れるコツ～

商談（営業）や展示会出展時など、良い商品や製品を売込んでもプレゼンが「できる人」と「できない人」とでは、結果は大きく異なります。そこで限られた時間内で、商談相手（バイヤー担当者）に商品説明するプレゼンスキルを高める必要があります。本セミナーでは、取引商談を最大限に発揮できることを目標とし、事前準備から商談後のフォローまでを元バイヤーである講師が解説します。社内人材育成の一環としてご参加ください。

日　時	**2025年1月21日（火）15時～17時**
場　所	**東大阪商工会議所　本所 本館 4 階大会議室 2** （東大阪市永和 2−1−1）〈近鉄･ＪＲ河内永和駅東へ徒歩 2 分〉
講　師	ビジョナリーソリューションズ　代表者　**葉田　勉** 氏
内　容	① 商談で成功するための事前準備 ② 商談時のプレゼンの仕方 ③ 商談後のフォロー 商談（営業）で効果的なプレゼンを行う方法・具体例の解説
参加費	**無 料**　　定　員　**30名**
主　催	東大阪商工会議所、北大阪商工会議所、守口門真商工会議所 大東商工会議所、松原商工会議所
申込み問合せ	**東大阪商工会議所　中小企業相談所　電話　06-6722-1151**

電話・FAX 番号、お間違えないようにご注意ください！

「商談で成功するためのプレゼン力向上セミナー」参加申込書

中小企業相談所 行
FAX 06-6725-3611

申込日（　　　　年　　　月　　　日）

事業所名		所 在 地	
氏　　名		役　　職	
電　　話		メ ー ル アドレス	@

※ご記入頂いた個人情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供の為に利用することがあります。