



講師
 深谷 拓司 氏

株式会社ブラックアップ 代表取締役
 販路開拓コーディネーター

全国的に地域の歴史や食材などの資源を活かした地域物産の人気が高まっています。その中で売れる商品の開発から販路開拓まで段階的な支援で売上向上の実績を上げています。

適正な事後フォローで継続商談を！

商談後における取引の 留意点について

県内商工会議所
 県内商工会員
 参加費

無料

非会員5,000円

商談会が終わった後のフォローの目的は、少しでも多くの見込み客を商談に繋げ、最終的に成約に持ち込むことです。そのため、確度が高いバイヤーのデータは一刻も早く営業電話なり訪問なりでフォローする必要があります。商談会終了後に相手から問い合わせがあれば良いのですが、そうでなければ時間が経つにつれて自社商品に対する興味が失せてしまうかもしれません。そのため様々なフォローが重要となります。

セミナー内容

「商談後改めて 見つめ直したい項目」

- 1 提案商品に対するバイヤー企業の視点について
- 2 企業価値と商品価値の明確化について(自己分析)
- 3 バイヤー企業との商談後に係わるポイントについて

商談に臨む際のポイント【商談前】
 【商談中】【商談後】のうち、【商談後】のフォローアップにかかわる具体的な方法を丁寧にアドバイスしたいと思います。

※各事業所2名まで

※定員に達し次第締め切ります。
 ※持参物は、ボールペンとメモ用紙をご持参ください。

令和元年 **11/25** (月)

13:30~16:30

桜井市商工会館

〒633-0063 奈良県桜井市川合260-2

定員 50名

商談後における
 取引の留意点について

セミナー受講申込書

申込締切: 令和元年11月20日(水)

FAX: 0742-26-2698

※切り取らずにA4サイズのまま送信してください。

フリガナ	①	②		
受講者名				
事業所名				
所在地	〒	—		
T E L	()	F A X	()
PC mail		@	商工会 商工会議所	※どちらかを○で囲んでください。 会 員 ・ 非会員

※当該情報は、当セミナー実施機関である奈良県商工会連合会に提出しますが、記載いただいた個人情報は、今後、奈良県商工会連合会が行う諸事業の資料送付、情報提供やアンケート調査等のご案内に利用させていただく場合があります。