



# オンライン営業(3)

## 話し方

～短く区切って、相手確認、商談終わりに再確認～

中小企業活力向上ネクストオンラインセミナー  
マーケティング分野

中小企業活力向上プロジェクトネクスト実行委員会事務局



# 「オンライン営業」セミナーのゴール

## 信頼関係

(1)  
基本マナー

(2)  
聞き方

(3)  
話し方



## オンライン営業のお悩み

話がうまく  
伝わらない..





# ロールプレイングで練習しましょう

## < 場面設定 >

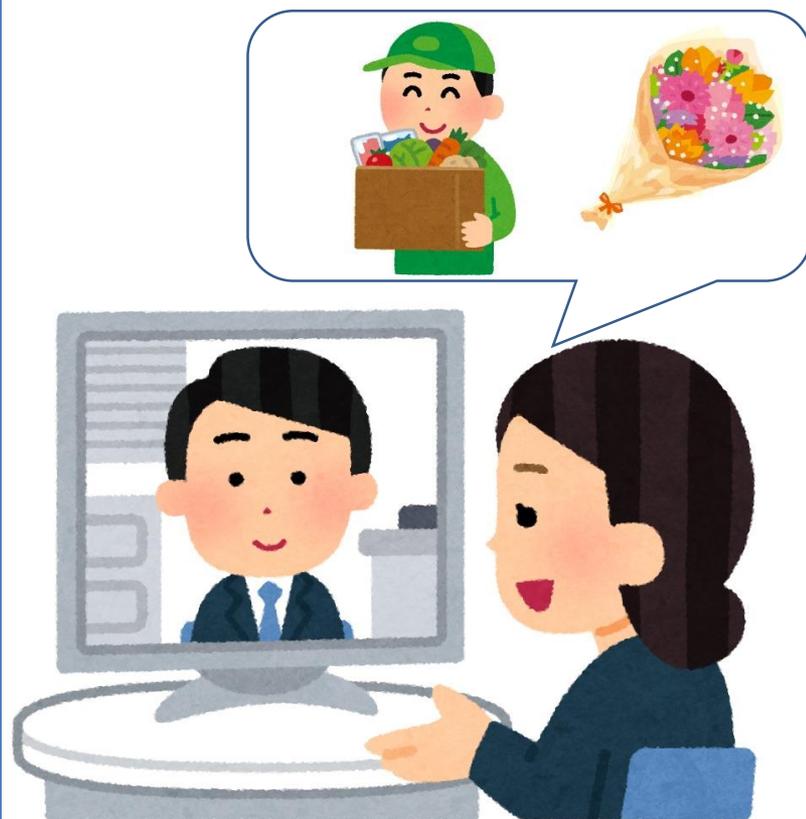
(当社)

株式会社ネクストフーズ  
食材とお花の宅配サービス

(お客様)

当社ホームページを見て興味  
高齢者・障害者向け施設

オンライン会議システム  
初めての面談





# 「話がうまく伝わらない」解決ポイント

一文を短く区切る

相手の反応を確かめる



# 商談の最後は、とても大事

気持ちよく締めくくりましょう

ありがとう！

再確認

約 束

感 謝





# 「オンライン営業(3)」話し方

＜話し方＞

一文を短く  
区切る

相手の反応  
を確かめる



ありがとう！

＜商談の最後＞

再確認

約 束

感 謝



# 専門家とともにスキルアップに取り組む

## 経営診断と実行支援のサポートを受けられます

### 経営診断 [現状チェック・アドバイス]

- 従業員数別に3パターンでチェックできる「中小企業活力向上チェックシート」を使い、貴社の現状をチェックできます。
- 無料で中小企業診断士から客観的なアドバイスを受けることができます。



まずは経営の現状をきちんと把握することが重要です。



### 実行支援 [課題解決]

- 貴社に役立つ中小企業支援施策がわかります。
- 商工会・商工会議所から継続的なサポートを受けられます。



診断結果をもとに業績アップにつながる経営手志を実践しましょう！

