

営業活動において「実際に会う」 価値とタイミング

コロナ禍を経てWeb会議が当たり前となった今だからこそ、
「実際に会うこと」が有効なタイミングやその時すべきことをお伝えいたします。

2025年 **12月16日** 火

- 日時：2025年12月16日(火) 13:30～14:45 (開場13時20分)
- 場所：とっとり・おかやま新橋館 2階催事スペース
- 対象：営業マネージャー、管理者の方
- 受講料：無料 (事前申し込み制) ※定員20名

— 内容 —

- 1、講演 営業活動において「実際に会う」価値とタイミング
- 2、質疑応答
- 3、名刺交換 (ご希望により)



講師：川嶋 慎太郎

アスクラボ株式会社 代表取締役社長

アスクラボ東京支店立ち上げをはじめ、新規開拓を中心とした活動を展開。営業支援の仕組み導入、コンサルティングを手掛ける。現在はAIを活用したリスク分析などの新規ビジネス企画および販売活動に注力している。

お申し込みは
こちら！

アスクラボ株式会社

■本社 〒708-0872 岡山県津山市平福181-36 TEL：0868-28-2488

■東京支店 〒140-0015 東京都品川区西大井6-10-10 福ビル2F TEL：03-3772-8851

■セミナーお問い合わせアドレス：ascinfo@asclab.com ■HP：<https://www.asclab.com/>

