

東京(新橋)にて開催！アスクラボ主催セミナー

# SI営業の基礎と 対面が有効なタイミング

お客様との商談において、コロナ禍以降Web会議が当たり前となりました。お客様が遠方の場合や入館手続きが不要なため、Web会議は便利です。しかし状況によっては対面での会話が有効な場面があります。本セミナーでは、SI営業において必要な準備、注意すべきポイント等を踏まえ、オンラインと対面の使い分けについてご説明いたします。

2026年

2月16日(月)

14:30 - 16:00

※開場14:20

受講料  
無料

**場 所** 東京都とっとり・おかやま新橋館 2階催事スペース

**対 象** 営業管理者、チームリーダーの方、営業のマネジメントをされるお立場の方、過去に弊社研修「トップアプローチ研修」をご受講された方

**定 員** 15名 ※事前申込制



## セミナー内容

- 1、講演 SI営業の基礎と対面が有効なタイミング  
説明開始 14:30～ ※終了後質疑応答あり
- 2、会社紹介及び岡山本社での採用のご案内  
※数分程度

**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及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**

【セミナー事務局】アスクラボ株式会社 東京支店 セミナー事務局

■東京支店：〒140-0015 東京都品川区西大井6-10-10 福ビル2階

■TEL：03-3772-8851 ■FAX：03-6426-2150 ■mail：ascinfo@asclab.com

