

営業の本質を知る！ 営業力アップ基礎研修

最近では「必要だから買う」という購入ではなく、営業スタッフのキャラクターや商品のストーリーなどに「共感」して購入するということが多くなりました。

営業の基礎を学びたい、従来の営業方法を見直したい、そんなニーズをお持ちの方はぜひご参加ください！

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ はじめに 営業とは？
営業の役割 ○ 売れる営業は「顧客」理解で差をつける
あなたの顧客は「どんなお客様？」 ○ 営業ヒアリングのポイント
ただ「聴く」のと主体的に「訊く」の使い分け | <ul style="list-style-type: none"> ○ 売れる営業プレゼンの基本
プレゼンシナリオを立ててみよう ○ 受注確率を高めるクロージング
クロージングの5つの方法
クロージングを行いやすくする工夫 |
|---|--|

ディスカッション・ロールプレイ・小演習などを盛り込んで参加型で研修を行います。

- 日 時 2019年3月12日(火) 13:30~16:00
- 場 所 大阪市西区靱本町3-3-3 サウザント岡崎橋ビル8F
フォレスト社会保険労務士事務所 セミナールーム
- 受講料 5,000円 (顧問先様は3名まで無料)



(講師のご紹介)

ウィル・スキル・アソシエイト株式会社 代表取締役 竹内慎也様



訪問販売会社での営業経験を経て、ネット通販ビジネスを立ち上げた後、会社組織を学ぶため大手人材会社に入社。新人賞、トップセールス他、チームでの入賞多数。2011年に営業、マネジメント、起業経験を活かし、ウィル・スキル・アソシエイト株式会社を設立。中小企業のクライアント500社以上に研修、コンサルティングを実施し、企業の活性化、組織構築サポートを行っている。出版多数。

お申込み FAX番号 050-3488-6114

貴社名	E-Mail		@
ご住所	〒		
電話番号	FAX番号		
役職			
お名前			