

これさえあれば営業力はアップする! だれでもできる営業ツールの活用術

～応用編 お客様のニーズを聞き出す売れる営業の商談ツール～

開催日時

2020年1月22日(水)

14:00～16:00 受講時間 (2時間)

会場

問屋町会館 1階会議室

青森市問屋町2丁目17-3 TEL.017-738-4711

- 対象者：営業担当者
- 定員：20名
- 受講料：4,300円(税込) ※受講料、テキスト代等含む
- 申込締切：1月15日(水) ※先着順締切、お早めにお申し込みください。

■研修成果

対面営業で以下のような悩みを抱えている方にオススメです

1. 差別化しにくい商品で売り方に困っている
2. クロージングまでの流れが安定しない
3. 商談のポイントを思い通りに伝えられない
4. コミュニケーションに苦手意識がある

■講師紹介



「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家

吉見 範一(よしみ のりかず)

全国の商工会議所、法人会、産業振興事業団、中小企業基盤整備機構、中小企業大学校、日経BP「課長塾」やビジネススクールで講演/研修を実施。現在は「Y's CLUB」を主催、中小企業経営者・自営業者を対象としたコンサルティングでは販売戦略を大きく変えて業績を伸ばしている企業が多い。
<http://www.yoshimiorikazu.com/>

研修のねらい

売れる営業は「売り込み」がうまいのではなく、本当のニーズを聞き出す「ヒアリング」がとても上手です。

ところがヒアリングが大事だとわかっているのに正しいヒアリングができていない営業マンは決して多くはありません。

お客様に「ご希望は？」とか「何がしたいですか？」と聞いても、要望を答えてもらうだけで、真剣に購入を検討したくなるような本当のニーズまで引き出せていないのです。

そこで売れる営業の「ヒアリング」ができるツールについて詳しく解説します。