



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

～基礎編 これだけで上達できる営業活動に入る前の基礎知識～

開催日時

2019年9月11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：4,200円(税込) ※受講料、テキスト代等含む
- 申込締切：9月4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

営業マンにとってテクニックよりも大切なものは何か。
それはお客様からの信頼です。
説明が上手だから買うと思っている人が多いのですが、トップセールスでも説明がへたな人もたくさんいます。

お客様は話がうまいから買うのではなくこの営業マンなら信頼できると思うから購入を検討してくれるのです。

お客様との信頼関係を築くことこそ、営業の最重要課題です。
ではお客様からの信頼を得るには何をすればいいのでしょうか。
営業ツールの使い方ひとつであなたの信頼度がアップします。