

主導権を握る最強のセールストーク

～誰でも8ステップで9割とれる～

そもそも営業においては、頭に浮かんだことをそのまま話しても、決してお客様の心を動かすことはできません。なぜならば商談の進め方には守るべきルール（順番）があるからです。本研修では講師自身が、三千名を超えるお客様から学んだ事実から、“そもそも営業とはどうあるべきか”という営業力の根幹となるものをお伝えします。参加者の皆様が研修を受け、売れる営業トークを構築し、売上アップに役立てていただきます。

【開催日時】平成31年1月18日（金）

9:30～16:30（昼休憩1時間）※受付開始は9:00～

<カリキュラム>

- ・お客様に主導権を握られる商談の問題点
- ・営業が商談をリードする“3つの条件”
- ・営業戦術ではなく、営業選術を学ぶ
- ・主導権を握る“8ステップ営業トーク術”
- ・営業戦略分析ワークシートにより、商品の“売りのポイント”を知る
- ・主導権を握る営業トークの構築法を学ぶ
- ・自社商品で営業トークを考え、ロールプレイングで実践する

【研修会場】

さいたま市大宮区桜木町1-7-5
大宮ソニックシティビル10階 埼玉県産業振興公社 研修室
JR大宮駅より徒歩5分

【定員】30名

【受講料】会 員 7,500円 一 般 9,600円

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社 研修・情報G TEL048-647-4087

お申し込みは・・・FAX 048-645-3286 主導権を握る(18KKE)

<講師>

Accept (アクセプト) 代表
トップセールス育成塾 塾長

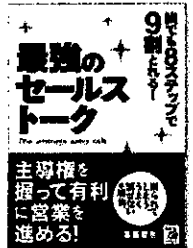
あかみね てつや
赤嶺 哲也 氏



<プロフィール>

東京理科大学卒業。化粧品業界大手企業の研究職を日本で5年経験した後、最年少で米国事業所統括責任者へ。帰国後、教育系企業で独自の営業スタイルを確立。

3,000名を超えるお客様へ通算クロージング率75.4%を達成。その後営業に悩む多くの企業や営業マンに広く伝えていくために独立。現在は営業コンサルティング、セミナー講師など幅広く活躍中である。



企業名		TEL		
		FAX		
住所〒		事務担当者		
フリガナ 受講者氏名	所属部署・役職	年齢	勤続年数	性別
-----				男 ・ 女

個人情報の利用目的のご案内

当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。

- ・研修やイベントなどに関する情報のご案内（送付を含みます）
- ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
- ・各種相談やお問い合わせに関する対応など
- ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
- ・会社が実施する各種調査の公表
- もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。

※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します