

2023年6月16日（金）：和田講師

営業力強化セミナー

～あなたの営業、自己流になっていませんか？～

〈プログラム〉

- 【1】 あなたの営業に対する不安は何ですか？**
 - 1. コロナで営業のやり方が変わった？
あなたの営業の悩みとは？
 - 2. 営業に対する悩み・不安で多い項目とは？
 - 3. このセミナーで現実と理想とのギャップを解決する

- 【2】 できる営業パーソンが実践していることとは？**
 - 1. トップセールスが無意識にしていること
 - 2. 売れる営業パーソン、売れない営業パーソンの違いは？
 - 3. コンフォートゾーンを理解する
 - 4. あなたのコンフォートゾーンは？

- 【3】 トップセールスはお客様の購買心理を読んで活用する！**
 - 1. お客様はどのような行動心理で商品を購入するのか？
 - 2. 心理学を味方につけると営業成績が飛躍的に伸びる
 - 3. これからはAIDMAよりAISASモデルへ

- 【4】 お客様との関係性を構築するトップセールスの聴く技術**
 - 1. 聴く技術の3大ポイント
 - 2. 人はなぜ他人の話を聞かないのか？
 - 3. 営業パーソンの聴き方7つの鉄則

- 【5】 トップセールスは本音・ニーズに迫る「質問力」が違う！**
 - 1. 話し上手になる必要はない
 - 2. 良い質問ができればお客様から「欲しい」と言われる
 - 3. オープンクエッションとクローズクエッション
 - 4. 質問には目的により大きく2つのタイプがある
 - 5. 質問力を鍛えるトレーニングメニュー

- 【6】 お客様が納得して購入するトップセールスの「交渉力」**
 - 1. なぜ交渉をするのか？
 - 2. 交渉のプロセス
 - 3. 交渉でやってはいけないこと
 - 4. クッション言葉を有効に活用する！

- 【7】 あなたの明日からの具体的行動コミットメント**
 - 1. 今日の振り返り
 - 2. できる営業としてのコミットメント作成