

2024年6月19日（水）：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