

営業成果 UP 術 雑談・質問・プレゼン力強化研修

～商談に臨む心理面と技術面を磨こう～

<プログラム>

【1】営業担当者の存在価値と商談の面白さ

1. 営業という職業を定義してみる
2. 潜在ニーズと顕在ニーズの違いを知る

【2】入り口は雑談から

1. 雑談は決して無駄話や時間潰しではない
2. 鉄板ネタはここに落ちている

【3】潜在ニーズのヒアリング

1. お客様の視点を過去と未来に向けてお困り事を探る
2. 商談の勝ちパターンに持ち込む

【4】顕在ニーズに育てるヒアリング

1. 善意の恐怖心を刺激し、ニーズを顕在化する質問話法とは？
2. 単なる出入り業者から、外部コンサルタントへ変身

【5】商談に必要な2つの力

1. お客様を惹き付けるプレゼンのコツとは？
2. 売りものの強みを徹底分析する

【6】実践ミニロープレ

1. 講師をお客様役としてミニロープレに挑戦
2. 初回訪問のヒアリングと次回アポまで

【7】クロージングはゴールではない！

1. 売ったら売りっ放しの営業では、やがて行き詰まる
2. お客様から「売って下さい」と言われる営業とは？