

オンライン
セールスで
使えるツール
紹介!!

コロナ禍時代における非対面営業手法
メリットを活かして業績アップ!

オンライン営業・商談 成果につながる進め方

人員は増やせない・・・営業経費を抑えたい・・・
業務効率化を図りたい中小企業こそ最適!!

オンラインは災害や緊急事にも役に立つ!

対面営業が困難な“コロナ禍”の中で成果を上げるには、営業のオンライン化が必須です。オンライン化は「感染リスクと営業コスト」を軽減するだけでなく、社内で情報の共有ができたり、移動時間がなくなった分、商談件数を増やしたりすることができるなど、様々なメリットがあります。

そこで本セミナーでは、オンライン営業と商談の進め方について、講師が動画配信している営業に特化した映像を交え具体的にご指導いたします。

【講座内容】

◆「新しい生活様式」に対応した営業とは

◆オンライン営業・商談が必要な理由

◆オンライン営業の基本

- ・自分の商品を好きになる
- ・相手の知識欲(関心)を高める
- ・端的に答えられる準備
- ・オンラインセールスで使えるツール
- ・正しく理解してもらう戦略を考える
- ・信頼関係を築く方法
- ・ストレスのない会話術

◆オンライン商談の基本

- ・オンライン商談の事前準備6ヶ条
- ・オンライン商談の話し方5ヶ条
- ・ラポールは嫌われない工夫から
- ・ヒアリングの目的は顧客理解から
- ・確認とすり合わせが成功の肝
- ・プレゼンで意識する事
- ・成功するクロージングのコツ

* 90~120分

* 交通費は「池袋駅」から

講師

株式会社営業ハック

代表取締役 ささだ ひろし 笹田 裕嗣



1988生まれ。大学卒業1年目で社員数1000名の大手人材会社で営業成績トップとなり、3年目からは社内ベンチャー事業に従事。その後、(株)ネオキャリアを経て、営業代行サービスを行う会社を立ち上げる。2018年株式会社営業ハックを設立。現在、営業で悩む人をゼロにすべく、各地の企業や団体等の営業代行業務と各種営業研修やWeb活用の営業力強化研修の講師として活躍中。

研修・セミナー・実技指導

Adonis

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786
E-mail 7745@s-adonis.com

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索