

# 営業販売力強化セミナー

これができるば  
**8割は**  
上手いく



## お客様との会話力で 成否が分かれる 集客も営業も 上手いく！ 質問話法

優秀な販売員や営業マンは質問がうまい！  
本当に買ってくれるお客様なのかがわかる！

講師

(株)インナーコンサルティング  
代表取締役 **郡司 守**



1973年栃木県生まれ。駿河台大学法学部卒。工務店に入社し、新規事業立ち上げを任せられ、営業経験もないのに、わずか1年で1億1150万円の新築住宅の受注を獲得。その後、売上の90%を占めていた大手ハウスメーカーの下請けから完全脱却を成し遂げる。2008年独立し、2011年に法人化。40業種150名以上の経営者にアドバイスをを行い、高い増客増収の結果を出している。実践指導と共に、セミナー講師として活躍中。

営業も販売もお客様との会話から始まります。会話の中からお客様のニーズは何かをくみ取り、提案に進むわけですが、そのためには「質問力」を高めなければなりません。上手な質問をすることでお客様の本音を引き出すことができれば、成約率も購買率も高まります。

そこで本講座では、訪問先や来店したお客様と短時間で信頼関係を築き、要望をしっかりと聞き出す会話術について伝授します。

【講座内容】 ※事例は変わることがあります。

- ◆なぜ、会話が重要なのか？ 3つのポイント
- ◆質問の重要性
  - ・「質問」の実践で成約率が2倍になったエステサロン 他
- ◆集客・営業のための会話術
  - ・短時間でお客様との信頼関係を築く方法
- ◆営業イノベーションの質問話法
  - ・赤字続きのイベントがたった一日で粗利140万になった販売店
  - ・たった200円の費用で10万円の売上を上げた建設業 他

### ■郡司守の他のテーマ

「中小建設・建築業の 地域密着型仕事受注法」

\* 120～180分

\* 交通費は栃木県「那須塩原駅」から

- ◆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](#)

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