

営業・販売力
強化セミナー

バイク整備士から営業未経験で
トップセールスになった営業手法を公開

営業成績を確実に伸ばす プレゼンで契約率を高めるコツ

消費税増税に伴う駆け込み需要のチャンスを掴むために！

営業苦手意識もなくなるスキルを習得しよう！

営業・販売担当者は、市場の成熟化や消費者ニーズの多様化に伴い、顧客獲得・売上確保に苦戦しています。特に、消費税増税は消費者の購買心理に大きく影響し「買い控え」が増えるなどの深刻な事態を招くため、今から対策が求められます。

そこで本講座では、どのような市場環境でも成果を出せる営業・販売担当者になるための、商談や交渉の現場で役立つ「プレゼン術」と「クロージングのコツ」を伝授します。



講座内容

- I** 今の時代に成果を上げる営業スタイル
・時代とマーケットの変化
・オウムではなく鷲になれ！
- II** トップセールスマンになるための
コミュニケーションスキル
- III** プレゼンテーションの5ステップ
①見込み客の心を開く ②問題意識を引き出す
③利益を描かせる ④へびのしっぽのクロージング
⑤利益の再確認と勇気付け
- IV** クロージングの極意

* 120～180分

* 交通費は「東京駅」から

講師 (株)カッコイイ大人 代表取締役
牛木 章太(うしき しょうた)



1982年東京生まれ。24歳までバイクの整備士として勤務。将来経営者になるために営業も経験しようと営業部門に移籍する。その時に、世界一の営業マンが考案した営業教育「SAプログラム」のトレーニングを受講し、営業未経験でトップセールスになる。2013年4月営業研修会社「カッコイイ大人」を設立。現在、「カッコイイ大人」を育成・輩出し、日本の未来に貢献するをモットーに、公開研修や各地の企業・商工団体等のセミナー講師として活躍中。

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

※本企画の内容すべてにおいて、複製・転載・使用を禁止します。