

一撃必殺のセールストークを手に入れる！
同じ労力で3倍の収益を生み出せる！
60秒間でほしいと言わせることができる！
高い成約率の営業の流れが体得できる！

“検討します”を言わせない 説得力が身に付く営業術



現在4刷・1万部突破！ Amazon営業部門一位獲得の講師が解説

増税に負けずに成約率を上げる究極の営業手法を伝授！

消費税10%時代に向けた戦いが既に始まっており、営業・販売部門には、売上確保と顧客獲得に大きな期待が寄せられています。そのような中、見込み客から商談まで進んだのにクロージング直前で「検討します」では、成果も出ずに骨折り損で終わってしまいます。

そこで本講座では、お客様の「断りを突破！」し、成約率を高める講師独特の営業ノウハウについて事例とワークを交え伝授します。貴社の営業力強化にお役立てください。

講師

株式会社セールスの学校 代表取締役

浅井 隆志 氏

1976年生まれ。マンション販売会社で3カ月目から同期ナンバー1の実績を上げる。その後、注文住宅販売会社で10カ月で13棟を販売。ヘッドハンティングでハウスメーカーの営業リーダーとして3年で年間受注棟数を205%増加に成功。現在は、コンサルタントとして活躍中。〔著書〕「検討しますを言わせない営業術」



内容

- ▶ 売れない人の典型的パターン
- ▶ 高確率で契約を獲得する交渉とは？
- ▶ 「検討します」を言わせない営業の流れ
- ▶ テストクロージングの重要性と話法
- ▶ 信頼関係を築く3つのスキル
- ▶ つかみの構成と動機づけの理論
- ▶ 最強の浅井式「ビプロ」セールストーク
- ▶ 成功する究極のクロージング法

日時 平成27年11月12日(木)
13:30~15:30

会場 大曲商工会議所 (大曲通町1-13)
※新会館

申込み 11月6日(金)までに、TELまたはFAXにてお申込みください。

TEL▶62-1262
FAX▶62-1265

主催 大曲商工会議所

受講無料

お車でお越しの方は会議所隣りの市営立体駐車場をご利用ください。

* 切らずにFAXしてください。

(11/12)「検討しますを言わせない説得力が身に付く営業術」受講申込書

月 日 申込

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名	
所在地	〒		

*ご記入されました個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。*3名からのお申し込みは、本紙をコピーしてお使いください。