

秋の商人塾 営業力強化セミナー

売込まなくても売れる！ 成約率が上がる！ 商談の進め方

契約率
75.4%を誇る
講師開発の
営業法を
伝授

あの手・この手で断られてしまう・・・
あと一歩のところで成約に至らない・・・
お客様の言いなりになってしまう・・・
現在の営業手法に限界を・・・

【講座内容】

- ◆成約率が下がってしまう商談の進め方とは？
- ◆商談を有利に進めるために不可欠な 3つのポイント
- ◆従来の「カウンセリング営業」「提案営業」で営業が苦戦する本当の理由とは？
- ◆商品アピールより重要な「フロントトーク」とは？
- ◆9割売れた 8ステップのセールストーク etc.

消費税率引き上げに備えて営業・販売力の強化策

消費税増税が延期になりましたが、次の増税では、価格競争も激しくなることが予想されるため、値引交渉などに巻き込まれず、成約率を高めるスキルが営業・販売一人ひとりに求められます。そこで本講座では、営業経験ゼロから、4人に会えば3人から契約を獲っていた講師が、独自に開発した高確率で契約できる商談の進め方について事例を交え伝授します。



【講師】

Accept(アクセプト) 代表
トップセールス育成塾 塾長
あかみね てつや
赤嶺 哲也氏

1993年東京理科大学卒業。業界大手化粧品メーカーに勤務後、教育系企業の営業職に転職。通算クロージング率75.4%はトップセールス連続獲得記録・1日最多契約数獲得記録・会社初のMVP連続受賞・高額商品販売率No.1など、それまでの記録を大きく塗り替える。06年独立。
【著書】「最強のセールストーク」他。

日時 平成28年11月29日(火)
18:00～20:00

会場 大曲商工会議所

申込 11月24日(木)までに、TEL または FAX にてお申し込みください。

TEL▶62-1262/FAX▶62-1265

主催 大曲商工会議所

受講無料

*FAX は切らずに送信してください。

申込: 月 日

(11/29)「成約率が上がる！商談の進め方」受講申込書

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名
所在地	〒	

*ご記入いただきました個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。