

◆◆◆営業力強化セミナー◆◆◆

- ☞ 営業について悩みはありませんか？
- ☞ あなたの営業は正しいですか？？
- ☞ あなたの営業に足りないものって？？？



『即決営業』の手引



～お客様の「考えます」を100%攻略する具体的な方法！～

いくら上手なマーケティングをしても、最後の商談で、契約に持ち込むことができなければ、売上げは上がりません。「即決契約」に持ち込むためには、どうすれば良いのか…お客様の「考えます」を攻略する方法をお伝えします。

【主な講座内容】

- ☞ 「保留型営業マン」と「即決型営業マン」の比較
- ☞ お客様が「考えます」「検討します」と言う理由
- ☞ お客様が逃げる理由
- ☞ お客様を逃がさない方法 ～交渉に勝つ方法～
 - ・「積極的欲求」と「消極的欲求」の違いを理解しよう
- ☞ お客様に「考えます」を言わせない具体的な方法
 - ・「先回り」という手法で「考えます」に先手を打つ
- ☞ お客様の3つの購入心理 ～短時間で商品をPR～



【講師紹介】株式会社 即決営業 代表取締役
ほりぐち りゅうすけ
堀口 龍介氏 (通称：セールス堀口)
【即決営業コンサルタント】

【日時】令和元年 9月19日(木) 13:30～15:30

【会場】松山商工会議所 5階 大ホール (松山市大手町 2-5-7)

【定員】50名 ※どなた様でもご参加いただけます。

(定員超過のみ事務局からご連絡させていただきます。)

※当会館には駐車場はございません。公共交通機関をご利用いただくか、近隣の有料駐車場をご利用ください。

《申込方法》 下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申込みください。
当会議所ホームページからお申込みいただけます。(http://www.jemccij.jp)

《お問合せ》 松山商工会議所 経営支援部 行
TEL 089-941-4111
FAX 089-947-3126

受講無料

22歳のとき、訪問販売最大手に入社。「即決」にこだわることをモットーとして、入社1年目に、営業1,000人以上の中で年間個人売上1位の成績を収める。その後、在籍した同業の全会社で売上1位獲得。29歳で訪問販売会社を起業し、自身が実践してきた「即決営業メソッド」を社員に実践させ、初年度から年商2億7千万円を売り上げる。現在グループ売上年商5億円を突破。現在、即決契約が取れない営業マンを対象に、即決営業メソッドを伝える活動を行っている。2016年7月、著書「即決営業」発刊。

9/19(木) 開催 営業力強化セミナー 「即決営業の手引き！」 受講申込書 ※このままFAXして下さい。

松山商工会議所 経営支援部 行 (FAX 089-947-3126)

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者名			

※ ご記入いただきました記載事項は、当事業に利用するほか、当セミナーの主体団体からの各種連絡・情報提供、当講座における調査・分析に利用することがあります。
※ 受講者欄が不足する場合は、適宜コピーの上お申込み下さい。