



商談を決めるクロージング力

●受講期間 2ヵ月

●受講料 11,000円

マルチデバイス対応

■テキスト1冊 (Webテキストも閲覧可) ■添削レポート2回 (Web提出可)

早期に意思決定を促し、成約に結びつけるクロージング力のトレーニング
 買う気にさせるセールス・トーク、セールス・スキルに磨きをかける
 ずばり商談を成約につなげるクロージングのすすめ方を実感できる
 次の営業活動につながる顧客とのWin-Winの関係づくりの方策がつかめる

※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。



●第1単元

結果の出せる クロージングのすすめ方

- ・顧客の抵抗を納得に変えるクロージング
- ・商談の進捗状況に合わせて行動する
- ・購入の意思を確かめるテスト・クロージング
- ・「買ってください」と言うタイミング
- ・顧客に余計な心配をさせてはならない
- ・積極的にプラスワンの提案を行う
- ・次につながる商談の切り上げ方
- ・代金が回収されて営業活動は終了する
- ・アフターフォローの充実が固定客をつくる
- ・トラブル・クレームの中にニーズがある

…他

●第2単元

クロージング力の 強化トレーニング

- ・顧客からのメッセージをキャッチする3つの質問
- ・顧客に「うん」と言ってもらえる商談のすすめ方
- ・クロージングに持ち込むチャンスのとらえ方
- ・顧客の心理を見抜くクロージングのトーク
- ・顧客との価格交渉の合理的なすすめ方
- ・クロージングでミスしないための10か条
- ・顧客の要求にどこまで応じればよいか
- ・アフターフォローのトークで次の顧客をつかむ
- ・紹介を依頼するセールストーク
- ・クレーム処理は迅速に

…他

オンラインでもオフラインでも学習できる！ (すべての学習方法に対応)

※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。