



商談に勝つ交渉力

●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)

商談の「場」に応じた交渉のすすめ方、セールス・トークの実践的トレーニング
 商談を掘り下げ、購買意欲を高める「質問力」を磨くことができる
 商談をコントロールできる「交渉力」「商談力」の強化が図れる
 商談に幅を持たせ、さらに取引高を増加させる商売のポイントがつかめる



※ 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

ずばり顧客を動かす商談のすすめ方

- ・買ってもらうための商談展開の基本
- ・売り込もうとするよりも自分を買ってもらおう
- ・商品説明に終わらないセールストークを
- ・顧客心理をつかむ商談・交渉のすすめ方
- ・購買意欲を高める商談・交渉のすすめ方
- ・顧客によって商談の組み立てを変える
- ・商談・交渉をシミュレーションしてみよう
- ・商談・交渉力の現状をチェックしよう
- ・実践力を鍛えるロールプレイング
- ・効果を高める条件設定とシナリオシートの作成法

…他

●第2単元

商談・交渉力の強化トレーニング

- ・「セールス・ストーリー」の効果的な組み立て方
- ・顧客に安心感を与えるオープニングの方法
- ・すべてに正直であることがセールスパーソンの基本
- ・上手な「導入」と効果的な「本論」へのすすめ方
- ・「本論」で明確にすべき6つのことがら
- ・セールスポイントを強調する「促進話法」
- ・顧客のニーズを顕在化させる質問の掘り下げ方
- ・自社の商品の優位性・他社との違いを際立たせるには
- ・顧客の同意を引き出す質問の仕方、話し方
- ・反論を克服する「応酬話法」

…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。