

商談成功率を上げる情報・アポイント力

●受講期間 2ヵ月

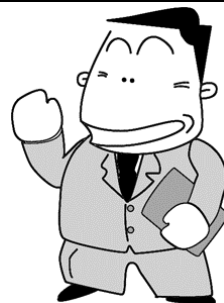
●受講料 12,100円

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）

営業力強化の本命である新規顧客へのアプローチの方法をトレーニング
新規顧客の獲得につながる情報の収集・分析・加工の仕方を具体化する
見込み客リストの効果的なつくり方やその有効な活用法がマスターできる
必ずアポイントが取れる電話のかけ方などの手法が身につく

※ 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

新規顧客の開拓が営業活動を変える

- ・新規顧客へのアプローチは想像力が必要
- ・計画的な新規開拓が成果につながる
- ・はじめての訪問は大胆に実行する
- ・成約に至るまでのプロセスを予測する
- ・情報を見極め、“光る情報”を見逃さない
- ・DM、展示会、発表会を新規開拓に生かす
- ・既存顧客の周辺にいる新規顧客を忘れてないか
- ・ライバル会社の営業活動を分析する
- ・見込み客へのアプローチの原則と行動
- ・上手なネットワークづくりをすめよう

…他

●第2単元

情報・アポイント力の強化トレーニング

- ・アプローチは自信をもって堂々と
- ・電子メールを活用したアプローチ
- ・アポイントが取れる電話のかけ方
- ・自分の使いやすい見込み客リストをつくる
- ・新規開拓のための飛び込み営業をやってみよう
- ・難しい見込み客へのアプローチの仕方
- ・紹介営業は新規開拓に大きな威力を発揮
- ・アプローチは第一印象が大事
- ・成約までのサクセスストーリーをつくる
- ・見込み客をどこまで追いかければいいか

…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。

一般社団法人日本監督士協会

