



商談を楽にすすめるセールストーク・事例強化

●受講期間 2ヵ月

●受講料 15,400円

マルチデバイス対応

■テキスト2冊（Webテキストも閲覧可）■添削レポート2回（Web提出可）

「アプローチ」「商談」「クロージング」ですぐに使える
「セールストーク」を身につける

ケーススタディーで営業展開のシナリオの作り方をシミュレーションする

顧客のタイプや営業場面に応じた臨機応変の対応を可能にする

ケーススタディーはロールプレイング用のケースとして活用できる

※ 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

実践ですぐに使える セールストーク・ブック

- ・アプローチのセールストーク（「電話」「飛び込み」でのアポイント）
- ・新規顧客に対するセールストーク（「オープニングトーク」「ニーズ質問」「商品説明」「決断を促す」「次回訪問につなげる」）
- ・深耕営業におけるセールストーク（「プレゼンテーション」「デモンストレーション」「提案・問題解決」）
- ・応酬話法（抵抗を排除する切り口と応酬話法）
- ・クロージングのセールストーク（「テスト・クロージング」「購入を促す」「決断を促す」）
- ・アフターセールスのトーク（「リピーターの獲得」「紹介を受ける」）
- ・顧客タイプ別セールストーク

…他

●第2単元

営業シナリオがつかれる セールス・ケーススタディー

- ・営業活動の原則と現状を確かめよう【マインド】
厳しい顧客が営業社員を育てる／顧客満足（CS）の本質は何か
- ・営業活動の流れをシミュレーションする【アプローチ】
顧客との接点をどうつくり出すか／本当の信頼関係をつくる
- ・顧客に買ってもらえる商談のすすめ方【プロモーション】
商品力とサービス力の相乗効果／買ってもらうための説得の方法／競り合いに勝てる価格交渉／成功するための鉄則
- ・きちんと詰めを行えるのが営業のプロ【クロージング】
「買ってください」と言うタイミング／小さな「イエス」を積み重ねよう／クレームから新たなチャンスをつかむ

…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