

面白いように大事な商談が決まる

クロージング研修

いい返事を引き出し、営業成果を刈り取るコツ

日程◆20**年**月**日(※) ※1～2日間。

時間◆午前10時～午後5時 ※スライド可能。

会場◆*****

対象◆社長、営業役員、営業管理者、営業担当者、営業関係者の方々

案件のスムーズな仕上げ方を明快に解説します。

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

【はじめに】 自社と顧客の縁結び。クロージングが一番楽しい

◆基本編◆

クロージングの苦手意識をぬぐい去れ

ネックとストレスを解き、その尊さと面白さに目覚めよ

1. クロージングに関する最大の勘違い
2. クロージングのあり方の変化を知れ
3. ソリューション系のクロージング
4. クロージングの重要性と必要性
5. 「クロージング」とは何か？
6. クロージングの“尊さ”をわきまえよ
7. クロージングにまつわる営業側の負担
8. クロージングにまつわる顧客側の負担
9. クロージングの特性を理解せよ
10. クロージングが弱い営業の特徴はこれ

◆実践編◆

クロージングのメソッドとテクニック

商談を決めるあの手この手、具体的なトークのポイント

I ビフォア・クロージング

商談決定への事前準備

1. クロージングまでに確認すべき条件
2. クロージングのための面談の申し入れ
3. クロージングを左右するタイミング
4. テスト・クロージングとその実際
 - 1) 幸せクロージング
 - 2) 錯覚クロージング

II クロージング・メソッド

商談決定への誘導手法

1. クロージング・メソッドとその実際
 - 1) 解決クロージング
 - 2) 見積書クロージング
 - 3) 外堀クロージング
 - 4) お願いクロージング

III クロージング・テクニック

商談決定への誘導技巧

1. クロージング・テクニックとその効力
2. 得心型のクロージング
 - 1) 首振りクロージング
 - 2) 要約クロージング
 - 3) 保証書クロージング
3. 巧妙型のクロージング
 - 1) 択一クロージング
 - 2) 油断クロージング
 - 3) 既定クロージング
 - 4) 焦りクロージング
4. 折衝型のクロージング
 - 1) 味方クロージング
 - 2) 接待クロージング
5. 体験型のクロージング
 - 1) 実演クロージング
 - 2) 現場クロージング
6. 終盤型のクロージング
 - 1) 特典クロージング
 - 2) 回遊クロージング
7. 逆転型のクロージング
 - 1) 退散クロージング
 - 2) 損失クロージング
 - 3) 遮断クロージング
 - 4) 沈黙クロージング
8. 顧客の性格特性への対応

IV アフター・クロージング

商談決定への事後追跡

1. クロージングの歩留まりアップ
2. クロージングのフォローアップ
3. クロージングのレベルアップ
4. クロージングの練習と実践 (受講後)

【あすから】 顧客が見えていれば、クロージングに強くなれる

営業社員のストレスが減り、成績が伸びます。

主催◆*****

録画・録音はできません。

内容紹介

クロージングとは営業が顧客（見込客）に対して商品の購入や仕事の発注を決断させようとする行為です。相手がそれまでの営業活動に十分に満足していて、おのずと契約に至ることが理想でしょう。

しかし、顧客が商品やサービスで満たされ、しかも買い手よりも売り手のほうがはるかに多い市場環境では、こちらから積極的に働きかけないと商談の成立にこぎ着けることが困難になってきました。

実際、クロージングのやり方次第で成績に大差がつきます。頑張っているのに結果を出せない人は結局、商談の仕上げができていないのです。

本講座では、豊富な営業経験と指導経験を持つ講師が、クロージングの基本的なセオリーと実践的なメソッド（手法）そしてテクニック（技巧）について、トークの事例を交えながら分かりやすく解説します。顧客からいい返事を引き出すコツをつかんでいただけます。中身がぎっしり詰まった濃厚なセミナーです。

クロージングの苦手意識**が吹き飛びます。**

講師紹介



和田創研代表
営業再建屋
和田 創
(わだ・そう)

成績が伸び悩む
社員や部下にも
役立ちます。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに「教育」を通じて社員の意識・行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を成し遂げる。支出削減でなく収入増加による企業再生にこだわる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を営業が強い会社に短期間で甦らせてきた。

「環境適応と経済合理性」を2本柱とした指導に対し、トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけコンサルティングの精神とソリューションの技術に根差した、「本物の提案営業」の定着に心血を注ぐ。

その習得の場として、本邦最高峰の「営業精鋭学校」を開催。また、危機感と変革志向の強い社長の個別相談に応じる。MBAで「営業学」を教える。企業での教育と指導を含めた年間の講演実績は百回前後。

『結果を出せない営業はこう立て直す』『御社の営業をよくするヒント』など著書は多数。『社員ポスター 社員テキスト』『営業ポスター 営業テキスト』などユニークな研修教材は多数。

受講申込み

まずはお電話をください。
研修の進め方、日程・時間、会場などのご相談に応じます。

費用の明細は、見積書にてご提示します。
ご納得いただけましたら、受講申込書にご記入のうえ、ファクスでお送りください。

研修の実施方法の詳細については、後日お打ち合わせをさせていただきます。

お問合せ・ご相談は、
お気軽にどうぞ。

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

和田創研

MAIL info@wadasouken.co.jp

HP <http://wadasouken.co.jp>

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505

クロージング研修 受講申込書

※受講予定者の欄はお申し込み時点でののおおよそをご記入ください。

申込企業	社名	年商	百万円	社員	人
	業種	商品			
申込責任者	氏名	所属	役職		
	所在地 〒				
	TEL	-	FAX	-	-
	MAIL				
受講予定者	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	

受講申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本研修の事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。