

商談を決めるだけでなく収益を伸ばす

セールストーク研修

顧客の立場と目線に即した **絆話法** を明快解説

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◆営業管理者・営業担当者・サービススタッフ、販売スタッフ

ロールプレイ重視

目からうろこ。コツが分かれば、素晴らしい成績を残せます。

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〕 商談環境が変われば、セールストークも変わる

◆基本編◆

成熟市場を乗り切る「共感話法」のコツ

主役の顧客にどこまでも歩み寄るベーシックトーク

1. セールストークとは何か？
～相手の反応を引き出すのが狙い
2. セールストークの大原則
～これを無視して数字は伸ばせない
3. 「話し上手」から「聞き上手」へ
～商機の発見を重視せよ
4. 成績不振者に共通する思い込み
～営業の仕事への誤解が主因
5. 営業の数字を決めるもの
～どれくらい顧客を知っているか
6. セールストークの基本中の基本
～こちらの愛情が伝わること
7. ベーシックトークの実際
～営業活動のケース・スタディ
8. ベーシックトークの演習
～「顧客第一」を反映させる

◆実践編◆

売れない時代に売る「真逆話法」のコツ

横並びでも商品の魅力を際立たせるセールストーク

1. 「真逆話法」とは何か？
～結果を出せるトークに改める
2. これまでのセールストーク
～売り手のメッセージを伝える
3. 従来話法の問題点と限界
～顧客に対して説得力を持たない
4. セールストークの劇的転換
～相手とのすれ違いを解消せよ
5. 成績優良者と成績不振者のトーク
～明白な相違点とは？

6. 真逆話法へ、最大のポイント
～致命的な勘違いに気づけ
7. 真逆話法の驚くべき威力
～結果として収益の大幅な増加へ
8. 個人営業・店頭販売でも有効
～売り上げが激増する可能性
9. セールストークの実際
～営業活動のケース・スタディ
10. セールストークの演習
～顧客が身を乗り出す基本形づくり

◆応用編◆

不況期でも困らない「増殖話法」のコツ

ニーズ発掘と収益伸長を招くソリューショントーク

1. 提案営業に必須のトーク
～ソリューションへ発展させる
2. 「御用聞き営業」の脱却
～要望や引き合いにどう応じるか
3. 案件育成につなげる急所
～最初のきっかけを押し戻す
4. 押し戻しトークの驚きの効用
～金額のケタを引き上げる
5. 営業成績の分かれ目
～相手の気持ちを大きく膨らませる
6. 営業スタイル自体の変化
～営業活動は作業から仕事へ
7. 景気に左右されない営業へ
～不況期でも悠々と数字をつくる
8. 腕の見せどころ
～売れないときに売ってこそ営業！
9. 押し戻しトークの実際
～営業活動のケース・スタディ
10. 押し戻しトークの演習
～大型案件へのイメージネーション

〔あすから〕 顧客と自社の双方が高まるセールストークへ

営業は絆商売。愛と役立ちベースの話法が顧客をとらえます。

主催◆*****

録画・録音はできません。

内容紹介

営業活動は顧客とのコミュニケーションが主体になります。したがって、営業担当者が繰り出すセールストークが成績に大きな影響を及ぼします。

とはいえ、これまでの発想を土台としたセールストークが売れない時代に通用しなくなり、結果を残せなくなりました。市場環境の変化に合わせ、セールストークのあり方を抜本的に見直すべきでしょう。

それは顧客に繁栄や幸福をもたらさなくては意味がありません。同時に、自社に成長をもたらさなくては意味がありません。セールストークを繰り出すことで、顧客と自社の双方が高まることが条件です。

本講座では、豊富な営業経験と指導経験を持つ講師が、商談を決めるだけでなく、成熟市場で欠かせない収益を伸ばすセールストークのポイントについて、実際を織り交ぜながら分かりやすく解説します。

「なぜ自分は売れないのか」。成績が振るわない最大の理由が嫌というほど分かります。

売れるトークの新常識を明らかにします。

講師紹介



和田創研代表
営業再建屋
和田 創
(わだ・そう)

あきらめず、カ
スタマー・ファースト
の営業話術です。

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。

お問い合わせ・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

セールストーク研修 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。