

相手をその気にさせる、とっておきの質問話法。
取り引きやつきあいの見直しに持ち込めます。

いま届き、いま行える。
質問話法研修教材キット
 プロ講師いらず 準備・練習いらず

ワーク
 ショップ

ロール
 プレー

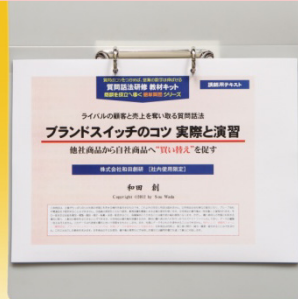
ライバルの顧客と売上を奪い取る質問話法

ブランドスイッチのコツ 実際と演習

他社商品から自社商品へ“買い替え”を促す

1 話す内容はすべて文章化 講師用テキスト

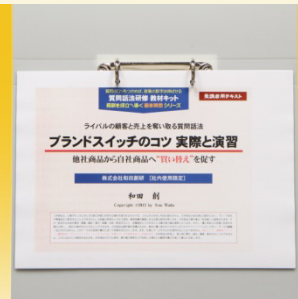
(A4判・28枚、PDF)



※出力状態です。バインダーは付きません。

2 よく身につくポイント記入式 受講者用テキスト

(A4判・18枚、PDF)



※出力状態です。バインダーは付きません。

3 ワークショップで入力可能 演習用フォーム

(A3判・1枚、Word)



コツは簡単で、
 ああ営業活動から
 あくは使えます。

ライバルの顧客に対し、驚くほど効きます。
 狙いすました三段構えの質問話法です。
 飽和市場でも数字を大きく伸ばせます。

◆内容特色

飽和市場では既存顧客の深耕や拡大、新規顧客の開拓といった「**開発営業**」に取り組まなければならない。だが、対象はライバルの顧客、ライバル商品の購入者になり、会社説明や商品説明では断られる。

そこで、こちらから働きかけ、購買意欲を引き出して高めるうえで不可欠なのが、相手への“問いかけ”であろう。

本講座では講師が長い営業経験から編み出した質問の極意を、だれもが使いこなせる三段構えの「**質問話法**」として提示し、そのコツを分かりやすく解説する。

具体的なケーススタディ、そして実践的なワークショップとロールプレーを通じて、相手をさりげなく誘導するシンプルな“**B S 質問**”を身につけていただく。

◆カリキュラム

1. **市場環境の変化**
 ～営業活動の困難度は年々増すばかり
2. **質問駆使の根拠**
 ～顧客の購買意欲を引き出して高める
3. **質問話法の重視**
 ～自然な誘導で相手をその気にさせる
4. **商機のつかみ方**
 ～顧客の問題点をあぶり出すには？
5. **勝機のつかみ方**
 ～ライバルの弱点を際立たせるには？
6. **B S 質問の仕方**
 ～ライバル商品からの買い替えを促す
7. **質問のポイント**
 ～さりげない表情と尋ね方に徹する
8. **質問展開の準備**
 ～相手をどれくらい知っているか
9. **B S 質問の実際**
 ～顧客の立場で誠実に相談に乗ること
10. **B S 質問の演習**
 ～さらなる繁栄や幸福へいざなう！

前から講師用テキストを読んでいただくだけ。プロ顔負けの指導が行えます。

和田創が社員教育で用いる教材一式を、そのままデジタルデータで提供します。

◆商品特長

- ①クライアントで実証済みの方法を公にしています。
- ②講師がしゃべる内容をそっくり文章にしています。
- ③要点をコンパクトに分かりやすくまとめています。
- ④法人営業と個人(家庭)営業のほか、店舗販売に適します。
- ⑤普遍的な内容であり、少なくとも10年間は古くなりません。

お申し込みの前にならざ下記にしっかりとお目通しください。
本商品の購入はこれに同意していただいたという前提になります。

●注意事項

- ①本商品は、企業がもつばら自らの社員の学習に利用する権利を販売するものです。これ以外の目的と用途は認めません。
- ②本商品は社員規模(従業員数)に応じた販売価格となり、会社単位の販売です。グループ会社や関連会社で使用することはできません。
- ③金銭の授受をとまなう使用、教育指導を職業とする企業などの使用を禁じます。
- ④本商品の著作権は「和田創」に留保されます。その一部または全部を複写・複製・翻訳・掲示・転載・送信・配信すること、各種媒体に入力することは著作権者の権利侵害となります。ただし、購入者自らの学習に利用する場合に限り、人数分の教材を出力することができます。
- ⑤本商品は著作権を保護するため、教材に購入者の名入れを行ったうえでPDFファイル化しており、データの編集・加工は行えません。このデータは代表者の責任において保管するものとします。また、社員にデータそのものを提供することはできません。例外として、演習用フォームに限り、社員にデータを提供することができます。
- ⑥本商品は性格上、第三者に開示・貸与・譲渡・販売することはできません。これには出力した教材を含みます。
- ⑦本商品の不正な使用、著作権の侵害などが判明した場合には顧問弁護士を通じて厳正に対処します。くれぐれもご注意ください。

●購入手続き

- ①申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社と類似業者もしくは個人はお申し込みできません。
- ②ご記入の内容をホームページやデータベースなどで確認のうえ、お申し込みをお受けします。なお、購入をお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- ③商品の性格上、代金は前払いとなります。請求書をメールでお送りしますので、銀行口座にお振り込みください。振込手数料は購入者のご負担となります。当社営業日の午前中の入金は午後、午後の入金は翌営業日の午前中に商品を「宅ふあいる便(メール)」でお届けします。
- ④デジタルデータをお渡しするため、返品は一切できません。

最高品質の
営業教材です。



和田創研代表
和田 創
(わだ・そう)

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに当事者への「教育」を通じて意識・行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、そして成長の持続を果たす。業種や規模を問わず、多くの顧問先を短期間で高収益体質へ転換させてきた。

「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。とくに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最高峰の「営業精鋭学校」を開催している。

「会社を強く大きくしたい」と願う社長の個別相談に応じる。これらと並行し、業績改善の即効性の高い「受注・販売ツール」の活用、「営業省人化と商談自動化」の推進などに力を入れている。

講演を含めた企業などでの教育と指導の年間実績は約百回。対象は社長から役員、管理者、社員まで、テーマは経営、管理、人事(採用)、事業、商品、企画まで幅広い。著書は多数。

教育予算を大幅圧縮

何回でも、何人でも、必要な分だけ教材を出力し、質問語法研修を実施できます。

お申し込みはファクスでどうぞ。

FAX 050-3737-4562

本商品をグループ会社や関連会社で使用する場合には、従業員の総数に応じた価格の「2割増」となります。そして、名入れは「グループ」の名称となります。お気軽にお問い合わせください。

【質問語法研修教材キット】ブランドスイッチのコツ 実際と演習 申込書

Windows版

※口を塗りつぶしてください。いずれも消費税が別途必要です。

社員規模 (従業員数)	百人未満	百人以上	3百人以上	千人以上	3千人以上	一万人以上
ブランドスイッチのコツ 実際と演習	<input type="checkbox"/> 4万円	<input type="checkbox"/> 5万円	<input type="checkbox"/> 7万円	<input type="checkbox"/> 9万円	<input type="checkbox"/> 12万円	<input type="checkbox"/> 15万円
申込企業	社名	年商		百万円	社員	人
	代表	業種		商品		
申込 責任者	氏名	所属			役職	
	所在地	〒				
	TEL	—	—	FAX	—	—
	E-mail	※会社のメールアドレスに限りです。 ※メールアドレスは、数字・英字・記号をはっきりとご記入ください。				

申込書にご記入いただいた「個人情報」は、代金請求・商品発送などの業務のほか、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。

和田創研

TEL 050-3786-3704 (10時~17時)

FAX 050-3737-4562 (24時間受付)

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505