

より早く、より大きく、より確かに。

ロボット、AI、IT、ソフトウェア、クラウドサービス…。

先端分野の営業活動を成功へ導く。

ご存じですか？

社長の多くは文系出身であり、
年齢は平均寿命に近づいています。
人は理解しにくいものを採用・導入しません。

決め手は、
予算と権限を持つ
文系・高齢社長の
納得の引き出し。

商談 ツール 制作



窓口は安く購入・発注すると社内
評価が上がる立場であり、相見積
もりを取ることが仕事です。
顧客に必要な性能や機能、ス
ベックまで持ち出され、無意味な
商品・価格比較の対象になること
を防がなければなりません。



●特色

- ① 上層部との接触 (決定権者と話がかみ合う)
- ② ストレスの軽減 (気後れや緊張を減らす)
- ③ 値引きの対策 (値引き要求を和らげる)

●効果

- ① スパンの短縮 (商談期間が縮まる)
- ② スケールの拡大 (商談金額が膨らむ)
- ③ アベレージの向上 (商談成功率が高まる)

●アイテム (一例)

- ① パンフレット・カタログ (いずれも企画もの)
- ② アプローチブック (前から順に読むだけ)
- ③ プレゼンテーションツール

クロージングを支援。

営業の数字づくりに滅法強い
コンサルタントのノウハウが詰まった、
ライバルに差をつけられる
販売・受注ツールを提供します。

ツール利用研修も実施可能。

理系営業・技術営業養成・強化の実績豊富。

和田創研

TEL 050-3786-3704

(ビジネスダイヤル平日午前10時～午後5時)

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 Central Ginza505



この上の欄でも会社と社名を守れる、
第一級の「営業力」が養えます。

研修施設

和田創研