

**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、スペ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

(平日午前10時～午後5時)

E-mail [info@wadasouken.co.jp](mailto:info@wadasouken.co.jp)

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



どのような業界でも会社と取引をせめる、  
第一級の「営業力」が養えます。

【研修施設】

研修法人 和田創研 東京都中央区銀座1-28-11 Central Ginza505

和田創研