



業績急落・会社淘汰期の緊急セミナー 業績回復の即効営業法

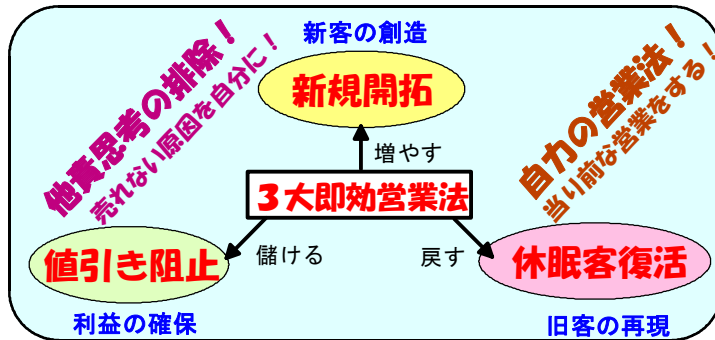
対象：営業責任者・営業者
1日凝縮コース版

特長：目標未達営業者の営業ドック
ー成約ネック商談の解消法ー

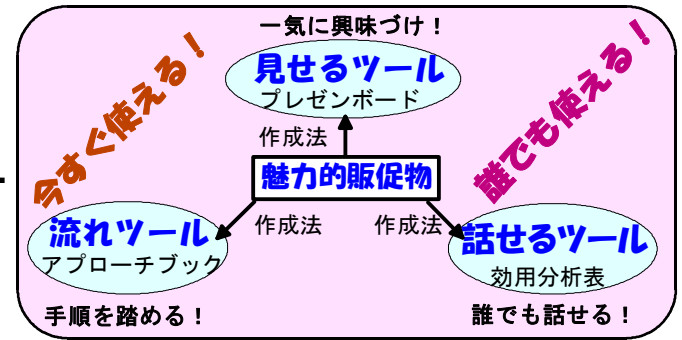


目標未達の3大ネック営業を検証し改善！

商談力倍加のインパクト販促ツール作成法を修得！



+



本セミナーの概要 〈1日コース〉		役立つ提供資料
1. 業績急落の原因と今後の予測 2. 今できる業績回復の即効営業法 “目標未達の3大ネック” A. 新規開拓営業力の強化法 B. 休眠客開拓営業力の強化法 C. 値引き阻止営業力の強化法 3. 商談力倍加の販促ツール作成法	・ 長期的低下で会社淘汰は1/3の時代に！ ・ 目標未達につながる3大営業力の低下 A. 新規開拓（攻めの基本営業）力の低下 B. 休眠客復活（逆境の転換営業）力の低下 C. 値引き阻止（踏んばる営業）力の低下 ・ 訪問恐怖症の改善→反対歓迎の商談法 ・ 休眠原因別の対応→過去はご破算型の商談法 ・ 値引要請度別対応→見込み度判断型の商談法 ー座学を避けた模擬商談型の検証展開ー 実戦講義→自己診断書→ミニロープレ ・ 魅力条件①見えるツール：プレゼンボード ②話せるトーク：効用分析表 ③流れるツール：アプローチブック	・ 目標未達3大営業力の自己診断書 ①新規開拓力診断 ②休眠客復活力診断 ③値引き阻止力診断 ・ 目標未達3大営業力の商談手順書 ①新規開拓手順書 ②休眠客復活手順書 ③値引き阻止手順書 ・ ツール作成用のフォーマット
※帰社後、即受注活動に役立つ『行動チェック式テキスト』を進呈！		

本セミナーの特長

特長1. 時間をかけない即効研修

成約ネックとなっている下記の3大営業力の強化ができます

①新規開拓力 ②休眠客復活営業力 ③値引き阻止営業力

2. お金をかけない一気改善研修

“定員なし”なので対象者を一気に呵成に改善できます

3. 過去導入研修の効果引き出し研修

過去、営業研修を導入した企業様では効果の検証ができます

提供される以下の営業力自己診断書で営業力ドックが可能

①新規開拓力 ②休眠客復活営業力 ③値引き阻止営業力

4. 効果的な販促ツールの整備研修

営業力を支えるインパクトツールの作成力と活用力の強化ができます