

# 3回に分けて【納得感】を持たせる商談戦術

---

## I.目的

**満足度の高い受注獲得**

## II.特徴

- **商談前の敷地調査**
- **商談前のカンファレンス**
- **お客様のしたいコトを  
合意するヒアリング（気づかせる）  
実現するプレゼン（内容×方法×資料）  
実現する会社と認めてもらうクロージング**

## III.進め方（約150分）

### 1.はじめに

- withコロナ時代の商談
- 本当に商談なのか？
- 商談全体のフロー
- 商談準備の5ステップ
- 商談の5ステップ

### 2.敷地調査

**阻害要因の発見と解決策策定**

### 3.社内カンファレンス

**営業・管理職・設計担当**

### 4.ヒアリング商談（1回目）

**コト変換・発散と収束**

### 5.プレゼン商談（2回目）

### 6.クロージング商談（3回目）