

プランが決まらない営業スタッフ・営業責任者・研修担当者向けセミナー

3回で決める商談方法 2019！

～「考え方」と「やり方」を変えると結果が変わる。思い込みは捨てよう！～

プランは1回では決まらない？

そう思っている人は多いのではないのでしょうか？実はその考え方自体が、プランが1回で決まらない一番の原因です。プランは「ヒアリング→初回プレゼン→最終クロージングの3回の打合せで決まるもの」と考え方を変えるだけで結果は変わります

しかしそうは言ってもやり方が分からない。そんな方も多いでしょう

そこで今回のセミナーでは、3回で決まる商談方法を解説します

商談準備はネガティブに行い、商談はポジティブに行う。これが商談の基本です。商談をポジティブに行い成功に導くには、事前のリスクヘッジが重要になります

「取り越し苦労でもないじゃないか！」こんな気持ちで準備しましょう

そして、自社しか出来ないモノを聞き、自社だけ出来ないモノを聞かないヒアリング。3つの何故をお客様に言わせるヒアリングなど、今までの「部屋数と大きさを聞くヒアリング」とは、全く違うヒアリング手法をご紹介します

設計担当者や同席商談が多い管理職のみなさんの参加もお待ちしております！

受付開始 13:45～ 講義時間 14:00～16:30 講師 音地常弘

進め方と内容

1. はじめに

- ・商談はポジティブに！商談準備はネガティブに！

2. ヒアリング商談 準備と実行

- ・「何故戸建て？」「何故今？」「何故当社？」の3つの質問に答えてもらっていないと商談に進んではいけない→準備のポイント
- ・自社しか出来ないモノを聞いて、自社だけ出来ないモノは聞かない
- ・出来ないモノを言われたときの対応 など

3. 初回プレゼン商談 準備と実行

- ・考えられる全てのリスクに対する対策を考える→敗戦前敗因分析
- ・成功するプレゼン=シナリオ+配役+小道具
- ・クロージングを楽にするプレゼンの終わり方 など

4. 最終クロージング商談 準備と実行

- ・3パターンの終わり方別にリハーサルを行う
- ・信頼獲得=意欲×能力×人柄

and more

お申し込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429

メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp

TACT とエクスプレスの無料枠は使えません・午前午後同時受講割引はありません

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致しますので、届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

貴社名		申込ご担当者様	
お電話番号		FAX 番号	
ご住所	〒		
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・エクスプレス・e カウンセリング・ハウスメーカーレポート・JSK テレビ)		・ 非会員

- 料金 1社あたり会員様 30,000円 非会員様 35,000円で2名まで受講できます (どちらも税込み)
 ただし1名受講でも、1社あたり会員様 30,000円 非会員様 35,000円です (どちらも税込み)
 ※追加分は、会員非会員ともに、1名あたり 5,000円 (どちらも税込)
 例1) 会員様 3名参加の場合 30,000円 + 5,000円 = 35,000円 (どちらも税込)
 例2) 非会員様 4名参加の場合 35,000円 + 5,000円 × 2名 = 45,000円 (どちらも税込)

日程	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
東京会場 7月19日(金)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		

※このセミナーの内容に関するお問い合わせは、音地(おんじ)までメールでお願いします onji-t@tact-jsk.co.jp <HP>

※それ以外のお問い合わせは、黒木(くろぎ)まで、お電話でお願いします 03-6380-1271