

セミナープログラム

はじめに、営業には人生の全てが詰まっている

- 1) 営業が不要と言われる理由は
- 2) 得意先の数が減れば
- 3) プラス思考が大切

1. 営業の流れを確認する

- 1) アポ取りから、商談、フォローまで
 - 2) 出来る営業はリピートを大切に
 - 3) でも、リピートだけではじり貧になる
 - 4) 新規顧客のを見つけ方
- 演習 自分の営業ステップを考える

2. お客様の信頼を得るマナーを磨く

- 1) 信頼関係がないと何事も進まない
- 2) 第一印象は嫌われないことが目標
- 3) 商談のマナーを磨く
演習 商談 確認
- 4) PDCAで約束を守る

3. お客様を知る

- 1) 会社のHPでチェックする事
- 2) もっと深く商品を知るには
- 3) 商談相手のタイプは
- 4) お客様の問題点を探る

4. お客様にあなたの商品の必要性を説明する技術

- 1) プレゼンは理論的に必要性を説く
- 2) 使いやすいPREP法・FABE法
- 3) お客様のニーズへの対応は社内の叡智を結集して対応する

5. お客様に決断を迫るクロージング

- 1) 必要だと分かっても購入しないのは
- 2) クロージングをしないのは営業ではない
- 3) 強引に迫れば嫌われる では、どうする？
- 4) 予算の問題、価格交渉は

6. 営業で重要なのに難しいフォロー

- 1) 商品を納入してからが営業の仕事
- 2) クレームがあったら
- 3) 満足を確認する

7. 営業に必要な強い心を作る

- 1) 断られた時、どうするか
- 2) 失注は、営業失格ではない
- 3) 心を強くする本当のプラス思考
- 4) PDCAで自分を成長させよう 以上