

「YES」を引き出す営業交渉術～結果を出し続ける営業マンの秘訣～

■想定する対象者

- ✓ 新規開拓に追われてしまっている方
- ✓ クロージングに苦手意識を抱いている方
- ✓ 従来の営業手法に手詰まり感がある方

■提供する価値・伝えたい事

- ▷ お客さまからの紹介が発生するようになる
- ▷ 納得感のある契約を結べるようになる
- ▷ 営業に対するやり甲斐が増してくる

■内容

- (1) 信頼関係を創り上げる最初の第一歩
 - ▶ 最初の3秒、次の3分で全てが決まる
 - ▶ お客さまの自慢ができますか？
- (2) ホンモノの営業スキル
 - ▶ オールドスタイルからの脱却
 - ▶ 営業上手は聞き上手
- (3) 顧客心理を動かす問いかけとプレゼン
 - ▶ 現状把握・課題認識・未来予測の問い
 - ▶ 納得感が増す FABE プレゼン
- (4) まとめ

■聴講者の感想

- 新規開拓に疲れてきたときだったため、丁度いいタイミングで出会った研修でした。お客さまの気持ちもくみ取らずに分からせようとばかりしていた自分が恥ずかしいです。（金融・保険業）
- 顧客心理を動かす問いかけは「目から鱗」でした。早く現場に戻って部下達にも教えようと思えます。（不動産業 支店長）
- 営業マン教育にと考えていたのですが、私自身の学びが一番大きかったようです。指導者として反省することばかりでした。（複合サービス業 営業部長）