

【商談・初対面が苦手な人対象】

実践主義

商談は〇〇が命

その1

- ☑ 商談になると固くなって何もしゃべれなくなってしまう
- ☑ 余計な事ばかりしゃべって何をしゃべれば良いのかわからなくなってしまう
- ☑ そもそも、商談はどうすれば良いのかちゃんと教えてもらった事が無い
- ☑ 何度訪問してもなかなか結果につながらない
- ☑ 商談が憂鬱だ

「何とかアポ（訪問予約）も取れた。あとは商談だけだ。」だけど、商談でなかなか成約率をあげられない。
今回の実践会は3回シリーズで実施します。相手の心理変化に応じたコミュニケーションスキルをご紹介しますとともに、実践演習では実際にロールプレイを行います。

（自社商品・サービスカタログをお持ちの方はご持参ください。）

※当社が社員研修として提供しているプログラムを基に再構成しました。

「商談は〇〇が命」

その1. 場を作る（商談は相手に安心空間を提供する事から始める）

その2. 物語を作る（買うか買わないかは相手が決めるが商談をどう進めるかはこちらが決める。）

その3. 「買ってください」（買ってくださいを言っていますか？）

1回だけの参加でも効果を実感出来ますが、3回全て受講される事で成果が飛躍します。実際に当社の研修では売上が倍以上になった方も多数いらっしゃいます。

- | | |
|-------------------|--|
| 開催
要
項
他 | ◆ 日 時：平成26年5月20日（火）13時00分～16時00分
2回目は6月24日（火）、3回目は7月29日（火）の同時刻、同会場で開催します。 |
| | ◆ 会 場：タワーホール船堀3階『303会議室』江戸川区船堀4-1-1（都営新宿線『船堀駅』北口） |
| | ◆ 講師・司会進行：内海 透（作戦会議合同会社代表） |
| | ◆ 定 員：10名（定員に達しましたら締切りとさせていただきます） |
| | ◆ 参加費：4,000円 |

FAX: 03-6737-1286 作戦会議合同会社 行 『(5/20) 超・営業力実践会』申込書

貴社名		電話番号	
参加者名		E-mail	