

【消費税軽減税率導入・税率引き上げに備える営業力・販売力強化セミナー】

圧倒的な実績を可能にする！

『即決営業』

いくら上手なマーケティングをしても、最後の商談で、契約に持ち込むことが出来なければ売上は上がりません。この講座では、『即決契約』に持ち込むためにはどうすれば良いのか…お客様の『考えます』を攻略する方法をお伝えします。

～お客様の「考えます」を100%攻略する具体的な方法～



●講師紹介●

ほりぐち りゅうすけ
堀口 龍介氏
(株)即決営業 代表取締役
【即決営業コンサルタント】



ズバリ解決！営業力=〇〇〇

～主な講座内容～

- ◆ 「保留型営業マン」と「即決型営業マン」の比較
- ◆ お客様が「考えます」「検討します」と言う理由
- ◆ お客様が逃げる理由
- ◆ お客様を逃がさない方法～交渉に勝つ方法
 - ・ 「積極的欲求」と「消極的欲求」の違いを理解しよう
- ◆ お客様に「考えます」を言わせない具体的な方法
 - ・ 「先回り」という手法で、「考えます」に先手を打つ
 - ・ 「先回り」の3つのセリフで、「話の前提」という布石を置く
 - ・ 「先回り」タイミングは、アポ設定時と名刺交換
- ◆ お客様の3つの購入心理

《プロフィール》 通称：「セールス堀口」
22歳の時、訪問販売最大手に入社。「即決」にこだわることをモットーとして、入社1年目に営業1000人以上の中で、年間個人売上1位の成績を収める。その後、在籍した同業の全会社で売上1位獲得。
29歳で訪問販売会社を起業し、自身が実践してきた「即決営業メソッド」を社員に実践させ、初年度から年商2億7千万円を売り上げる。現在グループ売上年商5億円を突破。
現在、即決契約が取れない営業マンを対象に即決営業メソッドを伝える活動を行っている。

- 日 時 平成29年 **9月26日(火)** 14時～16時
 ■場 所 石狩商工会館 (石狩市花川北6条1丁目5)
 ■受講料 無 料
 ■定 員 40名 (定員になり次第締め切らせていただきます。)
 ■主 催 石狩商工会議所 中小企業相談所
 ■問 合 せ 石狩商工会議所 経営支援課 (担当：菊地)
 ■申 込 お電話または下記申込書にご記入のうえFAXにてお申込下さい。
 TEL 0133-72-2111 FAX 0133-72-2577
 ■申込締切 **9月19日(火)**

9/26(火)「即決営業」セミナー申込書

石狩商工会議所 FAX: 0133-72-2577 平成29年 月 日

事業所名	TEL	() -
	FAX	() -
住 所		
参加者名	参加者名	

※ 本申込書にご記入いただきました個人情報は、本セミナーのご案内やお問合せのみに使用いたします。