

一撃必殺のセールストークを手に入れる！  
同じ労力で3倍の収益を生み出せる！  
60秒間でほしいと言わせることができる！  
高い成約率の営業の流れが体得できる！

消費税転嫁対策セミナー

# “検討します”を言わせない 説得力が身に付く営業術



現在4刷・1万部突破！Amazon営業部門一位獲得の講師が伝授

8%の税率が施行され半年が経とうとしていますが、次に来る増税も見据えた戦いが既に始まっており、売上げ減少が起きないよう営業部門には大きな期待がかかっています。そのような中、見込客から苦勞して商談まで進んだのに、クロージング直前で「検討します」では成果も出せずに骨折り損で終わります。

そこで本講座では、お客様の「断りを突破！」し、成約率を高める講師独特の営業ノウハウを事例とワークを交え伝授します。是非この機会にご受講いただき営業活動の強化にお役立てください。

講師

株式会社セールスの学校 代表取締役

浅井 隆志 氏



1976年生まれ。マンション販売会社で3カ月目から同期ナンバー1の実績を上げる。その後、注文住宅販売会社で10カ月で13棟を販売。ヘッドハンティングでハウスメーカーの営業リーダーとして3年で年間受注棟数を205%増加に成功。現在は、コンサルタントとして活躍中。[著書]「検討しますを言わせない営業術」

講座内容

- ▶ 売れない人の典型的パターン
- ▶ 高確率で契約を獲得する交渉とは？
- ▶ 「検討します」を言わせない営業の流れ
- ▶ テストクロージングの重要性と話法
- ▶ 信頼関係を築く3つのスキル
- ▶ つかみの構成と動機づけの理論
- ▶ 最強の浅井式「ビプロ」セールストーク
- ▶ 成功する究極のクロージング法

日時 平成26年10月23日(木)

19:00~21:00(質疑応答含)

会場 柳井商工会議所 1階 研修室

申込み 10月17日(金)迄に、FAX又はメールにてお申込みください。

FAX ▶ 22-8811

E-Mail ▶ [info@yanaicci.or.jp](mailto:info@yanaicci.or.jp)

主催 柳井商工会議所

TEL(0820)22-3731

受講無料

柳井商工会議所行き FAX: 22-8811

H26. 10. 23開催

「検討しますを言わせない営業術」セミナー申込書

事業所名 :

T E L :

業 種 :

受講者名

※ご記入頂いた個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。