

法人会の営業セミナー

“それ、欲しい!” 売れない時代にどう売るか?

買わないお客に売る鉄則

□ これまでの営業と“ココ”が違う!

- 1. 不況の時代に売れる営業になるためにお客様の心理を知る!
- 2. お客様にもっと近づいて潜在欲求を汲み取る!
- 3. お客様とともに将来を共有する啓発型営業の観点を持つ!

□ こんな営業の方にオススメ!

- 1. 商談力を一生懸命磨いているがなかなか結果が出ない方
- 2. お客様に断られる理由が「景気が悪いから」が多い方
- 3. いくら営業してもムダだ・・・とちょっと諦めている方

<セミナー内容>

1. 稼ぐ会社は、理想のお客だけを相手にする

- ・お客を選ぶ会社は、お客から選ばれる
- ・最高のお客、付き合いたくないお客ってどんな人?



2. 稼ぐ会社は、いま買いたい!と思わせる

- ・商品を「必要性」で売るのか? 「欲求」で売るのか?
- ・お客の関心をひきつける「キラートーク」を磨け

3. 稼ぐ会社は、地域密着でお客に近づく

- ・ライバルと同じ商品なら密着度で勝負する!
- ・リピーターが増えるステップをつくり、お客を育てよう!

【講師】 経営コンサルタント

小林 武司 氏

1998年大学卒業後、ヤマハリゾートへ入社。会員組織の変更に伴う新規入会者募集に携わる。また新設された教育研修プログラム、各種団体向けイベントの責任者として個人・法人への営業活動を率先し成功させる。

2002年にコンサルティング業界へ転身。経営者と接点を持ち営業経験を重ね、独自のセールスタイルを磨く。既存顧客のシェアアップとともに新規開拓で実績を上げ、数々の表彰を受ける。

2010年にライトパートナーズへ入社し、企業向け・公的団体向けの営業戦略構築コンサルティング、営業社員研修、各種セミナーなど多方面で活躍中。

■開催日時:平成25年7月23日(火) 13:30~16:30

■会場:焼津市文化センター3F

■参加費:藤枝法人会会員 無料/非会員企業の方 1,000円(※当日頂きます)

■定員:120名

■お申込:下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお早めにお申込下さい。

■お問合せ:公益社団法人藤枝法人会 TEL054-643-8410

キリトリ不要

藤枝法人会様

FAX. 645-1310

㊄切7/22

7/23(火) 営業セミナー申込書

3名を超える場合は任意の別用紙でお申込下さい。

会社名.....

出席者名.....

TEL..... FAX.....