

即決プレゼンテーションの極意！

『即決営業』の手引き！

お客様の「考えます」を100%攻略する具体的な方法！

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できなければ、売上げは上がりません。「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」攻略する方法をお伝えします。

営業について悩みはありませんか？
あなたの営業は正しいですか？
あなたの営業に足りないものって？

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～
- お客様に「考えます」を言わせない具体的な方法
- お客様の3つの購入心理～短時間で商品をPR～
- 即決プレゼンテーションの極意とは！



- 日時 平成29年 **10月26日**(木)
14:00～16:00
- 場所 岩国商工会議所4Fホール
- 受講料 無 料
- 申込先 岩国商工会議所金融課
TEL0827-21-4201 / fax0827-21-4646
E-mail : seminar@icci.or.jp
お電話又はfax・eメールにてお申し込みください。
※ホームページからもお申し込み頂けます。
- 主催 岩国商工会議所

講師紹介

(株)即決営業 代表取締役
堀口 龍介 氏

22歳で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1,000人以上の中で年間個人売上1位の成績を収める。その後、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2億7千万を売り上げる。現在、即決営業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。2016年7月、著書「即決営業」発刊。

岩国商工会議所金融課 宛 (FAX 0827-21-4646)

※FAXでお申込みの際は、切り取らずに送信してください。

10/26 販売促進セミナー参加申込書

事業所名	TEL
参加者氏名	FAX

※この申込書に基づく情報は、今回のセミナーについてのみ利用させていただきます。