

『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…教えます！！～

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れば、売上げは上がりません。そこで「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」を攻略する究極の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！

《講師プロフィール》

株式会社 即決営業 代表取締役
即決営業コンサルタント

堀口 龍介 (ほりぐち りゅうすけ) 氏



22歳のとき、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、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。2016年7月、著書「即決営業」発刊。

■日 時 平成29年 **12月18日(月) 14:00~16:00**

■場 所 徳島経済産業会館 3階会議室 (徳島市南末広町5-8-8)

■受講料 1名につき 1,000円(税込) ※当日ご持参ください

■定 員 30名(先着順に受付します) (定員超過の場合のみ事務局からご連絡させていただきます。)

■申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはMailにて、お申し込み下さい。

■お問合せ 徳島商工会議所 経営支援部 TEL 088-653-3211

お申込方法	※12月11日(月)必着
申込書にもれなくご記入の上 FAX 088-623-8504 まで送信してください	本文に申込書の記入項目をれなくご記入の上 または E-mail keieishien@tokushimacci.or.jp まで送信してください

【参加申込書】

事業所	事業所名		参加者氏名	所属部署・役職
	所在地			
	TEL			
	業種			

※ご記入いただいた情報は、主催団体からの各種連絡、情報提供のために利用することがあります。

※当事業は、徳島市から事業委託(中小企業社員人材育成事業)され徳島商工会議所が実施しています。