

～もう「考えます」とは言われたい！～

「お客様の『考えます』を攻略する即決営業」

§ § § 開催案内 § § §

金沢商工会議所 企業経営アシストセンター

いくら上手にマーケティングをして、たくさんのお客様を目の前に連れてきたとしても、最後の商談で、契約に持ち込むことができなければ、売上は上がりません。ほとんどのお客様は、どんなに魅力的な商品説明と料金説明を受けたとしても、「検討します」「考えます」と答えてきます。このお客様の「考えます」を受け入れてしまうと、「保留」になってしまいます。「保留」を許さず「即決契約」に持ち込むためには、お客様の「考えます」を攻略する必要があります。

講話後、参加者による交流会（名刺交換会）を行います。情報交換、人脈作りの場として活用下さい。

【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]

17歳から関西を中心にモデル活動をしていたが、全く仕事もらえず、貧乏生活から抜け出すために、22歳のとき、大学入試教材の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、翌年にはセールスマン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、名古屋、東京、京都と訪問販売会社を渡り歩き、在籍した全ての会社で年間個人売上1位となる。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。その後、東京、大阪、京都に拠点を広げ、グループ売上年商5億円を突破する。

【講座内容】

【講話】

- ①なぜ保留よりも即決を選ぶべきなのか？
- ②なぜお客様は「考えます」と言うのか？
- ③お客様に「考えます」を言わせない具体的な方法
- ④交渉に勝つ方法
- ⑤3つの購入心理

【交流会】

- ◎参加者による名刺交換会

◇◇◇ 開催要領 ◇◇◇

■開催日時

平成29年8月10日(木) 15:00～17:30

受付 14:30～、講話 15:00～ 交流会 16:30～

■会場

石川県地場産業振興センター

新館5階「第12研修室」(金沢市鞍月2-20)

■受講料

- ・第10回かなざわマッチング商談会(8/8～8/10)の参加企業もしくは、当所会員は 無料
- ・一般企業 1社1,030円(税込み)

■定員 50名(先着順)

■問合せ先 〒920-8639 金沢市尾山町9-13

金沢商工会議所経営相談グループ

TEL: 076-263-1161

FAX: 076-263-1158

※FAXまたは郵送にてお申込み下さい。

※一般企業の方は、受講料を当日ご持参下さい。

※受講票は発行しません(定員超過により受講頂けない場合にはご連絡致します)。

※名刺交換会があるので、1社2名で参加することをオススメします

商談・プレゼン力向上セミナー&ビジネス交流会

「お客様の『考えます』を攻略する即決営業」受講申込書

平成29年 月 日

※ 貴社は当所主催の第10回かなざわマッチング商談会(8/8～10)に[申込済・未申込]

会社住所	〒	受講者氏名	年令
会社名			
具体的な業種			
部署・担当者名			
連絡先	TEL - - FAX - -		

※ご記入情報は、当所からの連絡・情報提供や講座参加者の実態調査に限り、利用することがあります。