

リフォーム営業力強化研修 お客様の悩みを質問で聞き出していますか？

ヒアリング力強化による新規開拓実践講座



ねらいと学びのポイント

新規開拓は営業パーソンの永遠の課題です。質問を活用し、お客様との関係性を深め、ニーズを引き出し受注に結びつけるポイントを身につけます。●「売り込まずに、選ばれる」質問営業の全体像を理解します。●初対面でも関係性を深める質問マインドとテクニックが身につきます。●提案ロールプレイングで、自身の質問力がチェックできます。

カリキュラム

▶ 13:00開講

1. お客様が営業パーソンに期待していること～売り込まずに選ばれる営業スタイル～
2. 質問営業に求められるマインドとスキル
3. お客様との関係性を深める【体験ワーク】
4. 質問ロールプレイング①【体験ワーク】
5. 徹底！質問力アップロールプレイング②【体験ワーク】
6. どんな時でも使える7つの質問
7. 顧客条件別提案体験ロールプレイング【体験ワーク】
8. まとめ

▶ 17:00閉講

概要

質問営業が目指すべき姿は地域密着の営業スタイルです。顧客情報を収集し、長期的に関係を維持しながらリピート受注を積み重ねます。そのためには、関係性を維持し、多面的に質問をなげかけるヒアリング力が必要となります。本講座では、お客様と関係性を深める新規開拓手法を学び、併せて、1回の取引をリピートに結びつける関係構築力を学びます。

日程	締切日	会場
2017年6月6日(火)	5/23(火)	大阪(LIXIL ONE ビル)
2017年6月13日(火)	5/30(火)	名古屋(LIXIL ショールーム名古屋)
2017年8月23日(水)	8/9(水)	東京(LIXIL WING ビル)

定員 20名

受講料 ¥12,000(税別)

対象者 リフォーム営業力強化に向けて
気付きを得たい方

講師 (株)日小田コンサルティング
代表取締役
日小田 正人 氏