



アルファヴォイスコンサルティング 住宅営業オンラインセミナーのご案内

アルファヴォイスコンサルティング(株)は35年間、全国の工務店、ホームビルダー、ゼネコンまた住宅フランチャイズ本部及び加盟店の皆様、注文住宅、分譲住宅、建売売建て住宅の受注アップ、営業力強化のご指導、研修訓練をさせていただき、多くの実績を積んで参りました。その経験と実績を活かした研修は、営業の実際の現場に近く、具体的で即戦力として役立つ内容です。

2024年1月30日(火) 13:30~16:30

2024年2月22日(木) 13:30~16:30

セミナー No.2-1 商談中期ランクアップ

顧客の背中を押すランクアップ

中長期顧客からの商談化率アップ

『マンネリフォロー』から脱却する

セミナー No.3-2 クロージング

クロージングに強くなる

「テストクロージングスキル」を体得する

顧客の『NO』&『反論』への対処

「顧客リストからいつの間にかいなくなるお客様」、「気づいたら他社と契約していた」、「フォロー客はたくさんいるけど商談化出来ない」、「商談顧客がいつも不足している」等々、営業マンから良く聞かれ現象です。

リストのお客様を**白黒つけることなく自然消滅**させず、契約できるか、できないか顧客情報から判断し、効率的にランクアップさせる商談方法です。前回テーマの「初期面談」「クロージング」の間の**ランクアップスキル**です。

《セミナー内容》

- ストローク営業とは何か
お客様との信頼関係を強くする
お客様のモチベーションアップと競合他社に勝つための営業行動
- ランクアップに必要なテストクロージングスキル
お客様に「刺激」と「情報」を提供する
ランクアップできないお客様の「問題点」を探る
- 商談化するためのアポイント取り
お客様に伝わる「アポイント取り」の行動をしっかりと行っているか
「アポ取りは無理だろ…」と思って行動していないか

★アポイント率アップの商談スキル

先回のテーマ、「究極のクロージングスキル」より、多くの参加者の方々に興味を持っていただいた、『**テストクロージング**』にフォーカスしました。「テストクロージングスキル」でクロージングへの恐怖を払拭し、お客様に『**NOを言っていたら**』、『**真のニーズと問題点を探る**』ためのスキルを体得し、『**反論、断り**』をチャンスに変えるスキルです。

《セミナー内容》

- 「クロージング」のための「テストクロージング」スキル
テストクロージングとは
テストクロージングの方法と時期
- 必ず契約が出来るクロージングスキル
クロージング前までの商談プロセス
2つのクロージングスキルと5つのクロージング手順
- お客様の『NO』に屈しない揺るがない信念を持つ営業マンの秘訣
お客様とのコミュニケーションスキルを体得する
顧客の笑顔と成功イメージを持つ

★お客様の「NO」を「YES」に変える

対象

営業担当者、管理者、経営者、その他営業に関わる方
新人社員、新任社員の方

費用

3,300円(税込)/人/1セミナー

開催方法

ZOOMミーティング(双方向型にて実施)

※お申込み頂いた後、ZOOMURLをお送りいたします。

主催/お問合せ

アルファヴォイスコンサルティング株式会社

〒102-0084 東京都千代田区二番町5-2 麹町駅前プラザ901

お問い合わせは下記までご連絡ください。

TEL:090-3348-1309(古屋)

または 03-6403-3858

▶ お申し込み方法

▶ メールまたはFAXにてお申し込みください

ご希望のセミナーに☑をして下さい

1月30日(火) 中長期顧客からの商談化率アップ
セミナー-No.2-1

2月22日(木) 「テストクロージングスキル」を体得する
セミナー-No.3-2

お申し込み記入欄

貴社名	参加人数	参加者お名前・役職(複数人の場合はお名前を全員分ご記入ください)
ご住所 〒	人	担当者
TEL	FAX	ご担当者E-mail

e-mail : judy@alpha-vc.co.jp

FAX : 03-5795-1425