

## ライブ配信オンラインセミナー



# 顧客の心をつかむ、信頼を勝ち取る 営業トークの基本と実践

言うべきこと、聞くべきことをきっちりと押さえ受注を獲得せよ

2022.5.25 **水** 9:45~16:45  
開始 30分前からアクセスいただけます

営業マンはトークが命といわれていますが、口下手な人でも営業トークの基本がしっかりしていれば受注を獲得することは難しくありません。本セミナーでは、口下手な営業マンでも実践できる営業トークについて解説します。言うべきこと、聞くべきことをきっちりと押さえ、多くの受注を獲得できる営業マンになりましょう。

## プログラム

1. セールスステップの重要性を理解する
2. 顧客の興味を喚起する「アポイントトーク」
  1. アポイントトークの基本と実例
  2. お客様は何が目的で会いたいのか？  
～5つの視点から考える～
3. 訪問の不安を一掃する「初対面トーク」
  1. 初回訪問の営業心理
  2. 購買心理の3パターン  
⇒ 気づいただけで効果3倍！
  3. 逆転発想、初回訪問でライバルと差をつける！
4. 商談を優位に運ぶ「挨拶トーク」
  1. 商談を優位に進める8つのポイント
  2. 心を掴むための挨拶トーク ～13の切り口～
  3. 飛び込み訪問時の挨拶トークのポイントと実例
5. 100%成約客にする「商談トーク」
  1. 潜在ニーズを顕在化させる会話の原則
2. 6つのタイプ別攻略法で心理障壁をゼロ化する！
3. ヒアリング達人の商談トーク&テクニック ～オサカナトウキ～
4. 商談トークのポイント ～「買い&拒否シグナル」をキャッチ～
5. 見込み客の選別と合意形成のための「7質問法」
6. 見込み客の問題を発見する「質問トーク」
  1. 見込み客の問題を発見する「質問トーク：5Q/qq」  
5Q：問題発見から解決のストーリーを探る5つの質問  
qq：クオリティ質問とクオンティティ質問で本音を発掘！
  2. 5Qヒアリングシートを活用してみよう！
7. 相手の心を捉えて契約へ一直線「クロージングトーク」
  1. クロージングトークの活用① ～テストクロージングの実施～  
テストクロージングでお客様の契約の欲望を掻き立てる
  2. クロージングトークの活用② ～リアルクロージングの実施～  
クロージングテクニックを駆使し、自然に契約へ導く
8. まとめと自己変革Vプラン
  1. セールスストーリーの7ヶ条
  2. 自己変革Vプラン