

ツールで売る

商談をスムーズに進めるための秘訣

- 日 時：平成27年10月27日（火） 13:30~16:30
- 会 場：AER7階（公財）仙台市産業振興事業団 会議室
- 講 師：日本営業ツール研究所 代表
吉見 範一 氏
- 参加費：1,000円
- 参加者：29名（申込者43名）

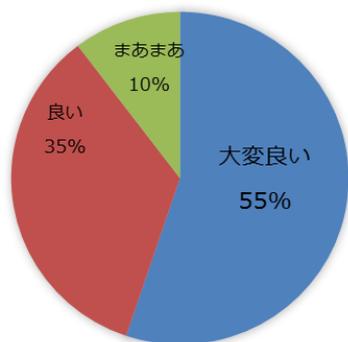
● 内容

- ・ 戦術と戦略
- ・ ツールの準備（自社を知る、相手を知る）
- ・ ツールの構造（AIDMA、商談ツールと7つの機能）
など



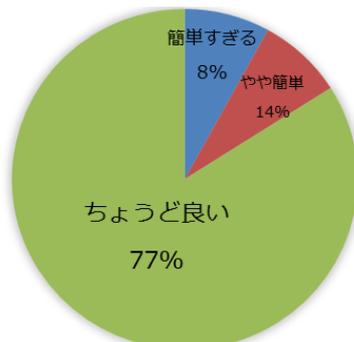
● アンケート結果（回答数：29）

満足度



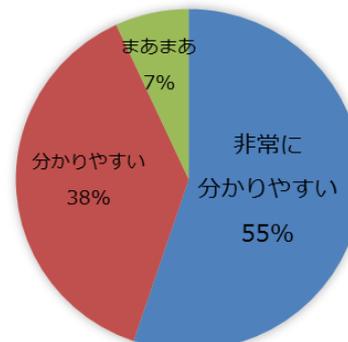
不満、大変不満
0人

難易度



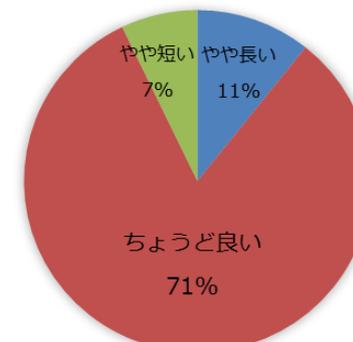
難しい、非常に難しい
0人

講師の説明



分かりにくい、非常に分かりにくい
0人

時間設定



非常に長い、非常に短い
0人

●感想

- ・とても実感できる例が多く、分かりやすかった。
- ・営業ツール作成に活かしていきます。
- ・ちょっと抽象的で分かりづらい所もあったが、芯の所を感じるためにはとても良かったです。
- ・営業の基本を学ばせていただき、自分にとってはとても有意義でした。
- ・弊社がかねて考えていることに一致。
- ・コンサルの本丸を教えてもらえた。
- ・勉強になるセミナーでした。機会があれば再度受講したいです。
- ・普段は内勤で、直接お客様にサービスを売りに行くことは少ないですが、電話での説明の時など参考にしたいと思いました。
- ・ツールの作成が勉強になりました。
- ・時間長かったが、面白かったので良かった。
- ・具体的な行動指針を得られた。
- ・今後に活かせるツールだと感じた。
- ・楽しい時間でしたが、ツールの見直しが必要と感じました。
- ・とても楽しく、しっかり内容を理解しながら参加することができました。ありがとうございました。
- ・再認識できました。
- ・難しい会話をさせられるかと警戒していたが、そうでもなかった。
- ・吉見先生の実体験が直接聞けて、すごく親近感があった。
- ・このようなセミナーがあればまた参加したいと思います。