

もう「考えます」とは言われたい！
お客様の「考えます」を100%攻略する！

即決営業



Amazon ランキング
「セールス・営業部門」1位
獲得の著者が登壇！

～店舗でも展示会でも使えるビジネスを有利にすすめる交渉術

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。

おもな講座内容

- 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

独立初年度で年商2億7千万！
グループ売上年商5億突破！

(株)即決営業 代表取締役

ほりぐち りゅうすけ
堀口 龍介 氏



【講師プロフィール】

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。著書「即決営業」は Amazon ランキング「セールス・営業部門」1位獲得。

日時

令和元年 **12月6日(金)**
14:00～16:00

会場

八日市商工会議所 1階 大会議室

定員

30名 (定員になり次第締切らせていただきます。)

受講料

当所会員:無料 非会員・一般:3000円

申込方法

下記受講申込書に必要事項をご記入の上
FAXにて**12月4日(水)**までにお申込み下さい。

《お問い合わせ・お申し込み》

八日市商工会議所

TEL 0748-22-0186 FAX 0748-22-0188

※切り取らずにこのまま FAXして下さい。

受講申込書 **fax.0748-22-0188**

申込み日：令和元年 月 日

事業所名		会員	商工会議所・勤労者互助会・一般(要受講料)
所在地	〒 -	電話 ()	FAX ()
受講者名	①	②	③

※ご記入いただいた個人情報につきましては、本講座開催における本人確認、参加者申込書作成及び講習会に関する連絡の目的のみ使用致します。