

営業マン研修

対象：初級～中堅 日数：2日

追客【提案書作成】コース

来店して頂いたお客さまに対する次のステップ（追客）のセールススキルを習得する。見積書の提示から商談が始まる場合は、価格の話題が中心になり商談の大半が値引き交渉になるケースが多い。そこで、前回の商談を元に提案書を作成し、それを提示しながら顧客自身にニーズを再認識させメリットを強調する商談のスキルを習得し実践へ結びつける。

研修カリキュラム

1. 来店客に対するセールススキルの確認

- (1) CSSの基本の確認
- (2) 迎え入れ 商談テーブルへの誘導
- (3) 状況質問 ニーズの確認
- (4) セールスポイントの展開
査定への誘導

2. 来店時の商談内容に基づいた提案書の作成

- 顧客ニーズの把握
- 自社セールスポイント整理
- 顧客メリットの強調
- 見積書の添付

3. 追客(来店客に対する)訪問スキル

- (1) 切り出し話法
顧客情報(検討状況)の把握
- (2) 提案書提示による

つづき

お見積りの提示
ためらいの反対に対する
応酬話法
クロージング

- シナリオ作成
- ロールプレイング
- VTR収録
- VTRリプレイ
- コメント

4. まとめ