

営業力強化の鍵は
ここにあり！

ビルメンテナンス業の提案営業の実際
～新規開拓と受注拡大を実現する～

7月5日(火)～6日(水) 10時～17時

会場 大阪ビルメンテナンス協会 研修室
大阪市北区中津1-2-19 新清風ビル

定員 24名

(定員になり次第締め切らせていただきますので、お早めにお申し込み下さい。)

講師
佐藤 俊哉 氏

コンサルティング創研21
代表

略歴

ビルメンテナンス業、輸入業・国産車ディーラー、住宅産業等の営業担当者、営業マネージャーに対する実践訓練の他、拠点別営業戦略作りや、マネジメント研修を主に活動中。

ビルメンテナンス業界営業研修の第一人者である。

実績企業は500社に及ぶ。

★主な講義内容

【第1日目】

1. オリエンテーション
 - ・営業スタイルの変遷と現状のテーマ
2. 営業に不可欠なマナーと能力
 - ・営業に求められる2つの能力
3. ビルメンテナンス営業の基本知識
 - ・物件情報の収集からアフターフォローまで
 - ・業界知識と効果的な自社PRの方法
4. 初回訪問で信頼を得る
 - ・初回訪問の目的
 - ・切り出し話法、質問話法を習得する



【第2日目】

5. 提案型営業とニーズの把握
 - ・提案型営業について
 - ・ニーズとは？
 - ・積算・見積もりの為の質問話法 他
6. プレゼンテーション
 - ・プレゼンテーションの基本
 - ・提案書作成のポイント
 - ・企画提案書を作成する
 - ・実習「プレゼンテーション」
7. 全体のまとめ



お申し込みは裏になります



JASMIN (ジャスミン)をご利用ですか？
情報満載!! 会員企業のためのホームページです。

jdsmain <http://www.jasmin.ne.jp>