

大好評!

新人営業マンでも!女性事務スタッフでも!
新規見込客から見学会で65%のアポを獲得できる!

双方向型の超実践的勉強会 期間限定 開講!

誰でもアポが取れる見学会にしたい!

しかし...

社長の悩み → このようなことお悩みではないですか?
「見学会から次のステップに進められない…」
「来場が集中すると、営業マンが接客できなくて…」
「とにかくアポさえ取ってくれば…」

10組以上接客しているのに1組しかアポが取れていない社長!
まずはこの勉強会にお申込み下さい!

このような企業様にオススメです!
短期間で、誰でもアポが取れる見学会にしたい方!
自社の見学会のやり方を一から見直したいとお考えの方!
営業マンだけに頼らなくても売れる仕組みを構築したい方!
定着化を図るマニュアルを整備したいとお考えの方!
見学会で業績を伸ばす他社の成功事例を参考にされたい方!

充実の2回シリーズの期間限定勉強会だからできる!
通常のセミナーでは得られない3つのポイント!

- わかりやすい! 一方的な講義ではなく、常に「考える」ことを求める研修! しかも、少人数制なので、わからないところはすぐに質問でき、理解度も上がります!
- すぐにできる! 見学会診断として御社へお伺いし、強み、弱み、課題を明確にします! また、すぐに実践していただけるレポートにまとめてお伝えします!
- 事例満載! 100社以上のコンサルティング実績を持つ講師陣だから、実話・実例をふんだんに盛り込んで、わかりやすく、すぐに参考にしていただけるお話をします!

勉強会にご参加いただくと誰でも簡単にアポが取れる8つの方法がわかります!

1 これがないとアポは取れない! POP・パネル活用法
2 ポイントは会場の外! 会場設営法
3 実は最大の仕掛けはココ! 必勝受付術
4 がらんどろではアポは取れない! 居室別演出法
5 アポ取りのための適定人員! 人員配置術
6 見込客を絶対逃がさない! 見学会たすきリレー術
7 スキルがなくてもできる! 聴く営業トーク術
8 これがあれば楽々アポ! 営業ツール活用法

見学会でのアポ取りに特化した超実践的ノウハウをお伝えします!
年間50日以上、見学会で自ら接客して体系化した超実践ノウハウは必ずあなたの会社の業績アップにお役に立てることでしよう。また、ライバル会社は知りません!今がチャンスです!

1ヶ月に1回開講「見学会実践勉強会」を受講!
Step1 講師からの見学会ノウハウ他社事例の紹介
Step2 メンバー様同志の情報交換+個別アドバイス

見学会実践勉強会3つの安心
安心1 1会場10社限定だから「ズバリわかる」
安心2 経験豊かな講師が責任を持って担当
安心3 なんたって「個別アドバイス」がある

2 期間中1回「見学会診断」を実施!
実際に見学会を見て指摘して欲しい...
研修期間中、貴社のご都合の良い日に講師が訪問して研修させていただきます。

見学会診断3つの安心
安心1 「強み」「課題」を客観的にアドバイス
安心2 日程は打ち合わせ後、決定
安心3 勿論、費用は無料

3 勉強会で「見学会業績アップマニュアル」をプレゼント!
おもな内容 見込客を生み出す見学会営業
第一章 見込客を来場させる見学会集客手法
第二章 見込客を生み出す見学会演出手法
第三章 見込客を受注へ導く見学会営業手法

見学会3大業績アップマニュアル3つの安心
安心1 内容が確認できる「テキスト付」で便利
安心2 繰り返し内容が確認できて、理解度アップ
安心3 研修にも使える充実の内容

見学会実践勉強会のカリキュラムとスケジュール
新人営業マンでも女性事務スタッフでもアポが取れる見学会へと導くサクセスストーリー

日程	11:00~12:00	13:00~14:00	14:00~16:30 (途中休憩有)
第1回 8月18日(日)	見学会で65%のアポを獲得するための演出・運営手法 ①来場見込客からたった60分! アポ獲得見学会プログラムの組み立て方 ②アポはこの場所! コンセプトギャラリーの演出の仕方 ③アポを取るためにこれだけは必要! 見学会会場を営業ステージにする方法 ④会場での営業効率を高める! 客層別接客方法の考え方	見学会で65%のアポを獲得するための営業トーク・営業ツール ⑤売り込む必要一切なし! 売り込まずにアポを取る簡単アポ獲得接客のやり方 ⑥これだけ話せば誰でもアポが取れる! 3つの魔法の営業トーク ⑦これだけ聴ければ誰でもアポが取れる! カウンセリングシートの作り方 ⑧誰でも自社の魅力を最大限に伝える! アポを取るための営業ツールの作り方	あなたの会社のために参加者全員がアドバイス!!即実践できる!! 実践結果報告 講師のコンサルタントを中心に、参加者全員によるディスカッション 実践できることをタイムスケジュールで決めていただきます 個別企業に具体的な実践策を提案&アドバイス1企業あたり20~30分程度 他社の成功事例からヒントをふんだんに得ることができます ツールを見ながら具体的にお伝えします
第2回 9月16日(日)			

講師紹介
西村 茂和
味園 健治
私が自信をもってオススメします!
企業内研修のご案内
TEL:06-6377-4051 (担当:西村茂和)

アポが取れる見学会の決定版! 演出 + 運営 + 営業トーク + 営業ツール 見学会でアポを取るための4つのポイントを60日間で完全マスター!