



反響営業力強化研修

- ◆来店してもらうために必要なメール文面になっているか、プロの講師が顧客目線で改善提案を行ない来店率向上に繋がります。
- ◆来店後の成約率を向上させるために必要な営業の原理原則を徹底指導。

反響営業力強化研修 1回目

1. 営業の仕事とは
2. 聞くプロになる7つの法則
3. 積極的傾聴
(アクティブリスニング)のポイント
4. 提案基礎力

反響営業力強化研修 2回目

1. 問い合わせ対応で重要なこと
2. 良いビジネス文章の策定手順
3. 実際のメール文面を考える
4. 来店誘導を促すための電話スキル

研修時間と価格

研修 1 回あたり 5 時間

定価 1 時間あたり 77,000 円 (税込)

※研修の時間数、回数に応じて合計の研修費用は別途御見積りいたします。
※ 1 名あたりの受講料は合計の研修費用を人数で等分して算出いたします。

(例) 研修時間 合計 10 時間、受講者 5 名の場合
研修費用 合計: 77,000 円 (税込) × 10 時間 = 770,000 円 (税込)
1 名あたりの研修費用: 770,000 円 (税込) ÷ 5 名 = 154,000 円 (税込)

株式会社 **セールスアカデミー**

福岡オフィス 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神2丁目3-36 ibb fukuokaビル 5階 092-771-7185

東京オフィス 〒160-0023 東京都新宿区西新宿6丁目12-7 ストック新宿1F(A-2) 03-5909-0155