

無敗営業を目指すための3つの質問

～異色の営業コンサルがコンペで8年無敗のノウハウを語る～

「提案は刺さっていたんですが、価格で負けました」営業担当者からこのような失注理由を聞くことが少なくないかと思えます。ただ、営業担当者がその「価格」が意味するものが「費用対効果」なのか「他社との単なる価格差」なのかを把握できていないことが意外と多いです。顧客側には、営業に直接的に言わない、様々な判断理由が隠されています。

「高いと言われたら値引き」が条件反射になっている営業担当者は、価格以外に戦う術を知りませんし、「勝敗は価格で決まる」と思い込んでしまっています。本セミナーでは、顧客側の本音を聞き出し、受注率を上げていくための「3つの質問」についてご紹介します。皆様、奮ってご参加ください。



講師

TORiX株式会社

代表取締役 CEO 高橋 浩一 氏

講師プロフィール

東京大学経済学部卒業。戦略ファームを経て、組織コンサルティングのアルー株式会社を創業した後、2011年にTORiX株式会社を設立。

これまでに50業種3万人以上の営業強化を支援。自らもコンペでは8年間無敗。日経や東洋経済が主催する300人規模の講演で好評を博し、日経BP主催の課長塾“THE 営業力”では、継続してメイン講師を担当。

主な著書は「人を巻き込む仕事のやり方」(ファーストプレス)、「バカ売れ営業トーク1000」(中経出版)、「無敗営業」(日経BP社)。

日時

2020年6月29日(月)
14:00-15:30
(受付13:30)

会場

投資育成ビル
東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料(定員50名)

■ セミナー会場

投資育成ビル

住所：東京都渋谷区渋谷 3 - 2 9 - 2 2
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

右のQRコードもご利用ください。

TEL：03-3499-0755



■ お申し込み方法

お申し込み締め切り：6月26日（金）

お申し込み方法：弊社ホームページよりお申込みください。

以下の弊社ホームページのセミナー一覧より、本セミナーを選択し、お手続きをお願いいたします。

<https://www.sbic.co.jp/seminar/>

※本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。

※天災およびその他やむを得ない事情等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。

※最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧

(<https://www.sbic.co.jp/seminar/>)よりご確認くださいませようお願い申し上げます

■ お問い合わせ

東京中小企業投資育成(株)ビジネスサポート部 須永 (TEL 03-3499-0755)

右のQRコードからでもお申し込み

いただけます。(QRコードは(株)デンソー

ウェブの登録商標です。)



【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。