

電話営業による営業効率倍増作戦

●受講期間 2ヵ月

●受講料 11,000円

マルチデバイス対応

■テキスト1冊 (Webテキストも閲覧可) ■添削レポート2回 (Web提出可)

営業ツールとして電話を最大限に活用する秘訣がわかる
 リピート・オーダーを逃さない、電話入れの習慣とスキルが身につく
 もっとアポイントが取れ、営業効率が格段にアップする
 顧客をひきつけ、売上げにつなげる話法を事例で実践的に学べる



※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。

●第1単元

営業成績が格段に上がる 電話徹底活用術

- ・電話を営業の武器にしているか
- ・ビジネスチャンスを広大する営業電話のポイント
- ・相手に受け入れられる電話テクニックの基本
- ・営業の第一歩は電話によるアポイント取りから
- ・声の第一印象が営業展開を左右する
- ・お客様の言い分を支持する方法
- ・潜在ニーズを顕在化するテクニック
- ・お客様からのお問い合わせ電話を逃がさない
- ・好感度と親密度を高める電話の使い方
- ・クレームには正面から向き合う

…他

●第2単元

達人に学ぶ、営業電話の 秘訣とテクニック

- ・アポイントはこうやって取る — 断り文句に負けない達人トーク
- ・達人も同じ苦労を乗り越えてきた
- ・会ってみたいと思わせるトークの実際
- ・「営業マン・会社」を理由に断られたとき
- ・「お客様の都合・事情」で断られたとき
- ・「商品・サービス」などの理由で断られたとき
- ・ピンチをチャンスに変えるクレーム対応電話の実際
- ・自社に責任がある場合のクレーム対応
- ・お客様に責任がある場合のクレーム対応
- ・まめなコンタクトが営業の生命線

…他

オンラインでもオフラインでも学習できる！(すべての学習方法に対応)

※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。

