

1. 高まる営業マネジメントの変化

- ①業績向上とリスク管理を同時に考える
- ②営業一人一人の個々の主体性が重要になる

2. 結果を出す営業マンに共通するもの

- ①戦略を持った準備とアプローチ
- ②相手目線でサービスの魅力を語れる知識
- ③あなたからは是非買いたいと言わせる人間的魅力

3. 売上を上げる2つの戦略

- ①新規客は開拓→RP→顧客へ
- ②顧客は新しいニーズを掘り起こし、客単価アップへ

4. 成約までの5つのステップ

- ①5つのステップで計画を立てる
- ②コロナ禍で注意すべき点
- ③オンラインでの商談のコツ

5. セールススキルの基本

- ①良い印象をつくる
- ②商品、サービスの情報を整理する
- ③商品の特徴を相手のメリットに変える
- ④お客様満足を高める会話
- ⑤コロナ禍だからこそ行うべきこと