

名刺学校『魔法』

契約数が増える 名刺交換営業研修

営業の結果は
最初の1分で決まる。

多くの営業研修は

- ・話し方
- ・クロージング
- ・商品知識

を教えます。

しかし営業の現場では、
名刺交換の最初の1分で
その後の営業の流れがほぼ決まります。

支部長・営業所長の皆様へ

- ・外交員が名刺を渡すだけで終わっている
- ・初対面の印象が弱い
- ・アポにつながらない
- ・紹介が生まれにくい
- ・若い営業が何を話せばよいか分からない

その原因は、営業の『入口』です。

営業の結果は
商品説明でも
クロージングでもありません。

最初の1分の名刺交換です。

名刺学校『魔法』とは

外交員のための
契約につながる名刺交換研修

営業の入口を変えることで
アポ率・契約率・紹介率を上げる研修です。

研修内容

第1講

営業は名刺交換で決まる / 第一印象心理 / 最初の1分の使い方

第2講	契約につながる名刺の渡し方 / 成果が出る自己紹介
第3講	紹介が生まれる名刺の使い方 / 名刺+一言の魔法
第4講	実践ロールプレイ / 第一声トレーニング / その場で改善

支部長の皆様へ

外交員の契約数を増やす一番早い方法は
営業の最初の1分を変えることです。

名刺交換のやり方を変えるだけで

- ・アポ率
- ・契約率
- ・紹介率

が変わります。

まずは一度、研修内容をご説明させていただきます。

【お問い合わせ】

名刺学校『魔法』営業研修

会社名： _____

担当： _____

電話： _____

メール： _____