スキルのない営業部隊をコンサルティングチームに変えるワークショップ型営業をご紹介

お客様の引き合いに飛びつく「狩猟型営業」
お客様から要望が出るのを待つ「御用聞き営業」
こんな営業スタイルから脱却して、お客様の課題に鋭く切り込んだ提案をしていく「コンサルティング営業」を実現したい。

しかし、営業マンのスキルが不足している。
それでは、どうすればいいのか。

その解答は、
スキルのない営業部隊をコンサルティングチームに変えてしまう「ワークショップ型営業」
です。

ナレッジサインは、お客様とディスカッションすることで、キーパーソンの本音の課題を把握し、商談に結び付けていく、ワークショップ型営業という手法を活用して、多くの大手ITベンダー様の営業力を強化してまいりました。

そこで、本セミナーでは、
・属人的なスキルに代わって、営業を強化するワークショップ型営業のしくみとは
・ワークショップ型営業を個人の営業アクションに結びつけて、受注確率を上げる方法
・ワークショップ型営業を活用した営業力強化の成功事例
をご紹介してまいります。

ITベンダーに限らず、ソリューション営業力の強化を図りたい営業部門長の皆様に、ぜひご参加いただきたいセミナーです。

詳しくはこちらから ⇒ http://www.k-signs.co.jp/news/1026_solo.html

・・・

ソリューション営業を展開する営業部門ご責任者の方
ソリューション営業を展開するマーケティング部門責任者の方
※個人事業主様および事業研究目的の方につきましては、参加をご遠慮いただく場合がございます。予めご了承くださいませ。
■定員 20名
■プログラム
講演：属人的スキルに頼らず、しくみでコンサルティング営業する方法
「スキルのない営業部隊をコンサルティングチームに変えるワークショップ型営業とは」
トークセッション：皆様からのご質問にお答えいたします。
■問合先 株式会社ナレッジサイン セミナー事務局 TEL 03-3555-6901
■詳細＆お申込 ⇒ http://www.k-signs.co.jp/news/1026_solo.html
・・・