

営業の必勝アプローチ術徹底トレーニング

リニューアル

会場
(東京)

1日

グループ
ワーク

開催形式	日時	受講料 (1名様、消費税・資料代込)
会場開催 (東京)	2025年2月25日(火) 10:00~17:00	特典利用可 会員 26,400円 / 一般 34,100円

対 象	若手営業社員・新任営業担当者の皆さま向け	内 容
講 師	日本つかみ協会 代表 もりた しょう 森田 翔 氏	
目指す ゴール	興味を惹きつけるアプローチ術を学び、自分からお願いするのではなく、相手からお願いされるようになることを目指します。	

1. プレゼンテーションの基礎

- ・成果が出る人と成果が出ない人の違い
- ・目的達成の3ステップ
- ・感情へのフォーカス

2. 必勝アプローチ術

- ・興味を惹きつける問いかけ方
- ・相手からお願いされるポジションの取り方
- ・購買意欲を掻き立てる聞き手の意識改革
- ・自発的に行動を起こす心理の組み立て方
- ・感情を揺さぶるために伝える情報の順番