受注の会

売れる営業セオリーを完全再現！！

営業ドリル塾® 2023 season 1

大好評「営業ドリル塾 Season1」が
今年最初のオンライン開講します！

オンライン

映像＆テキストで商談をシミュレーション！
リアルな事例から、商談手法と営業技術を習得！

官谷 浩志 (Hiroshi Kantani)
株式会社インプライ代表。28年にわたる住宅営業経験・指導をもとに、営業力強化に特化したコンサルティングを全国で展開。実際に追客中の見込み案件を題材にした「レビュー研修」は、気づきが営業マンの成長と実績に直結する実践型研修として、多くの経営者の支持を集めている。

集客減、商談の機会のみで「営業力」を磨くのは困難な時代！

15,000件を超える事例の中から、象徴的かつ、陥りやすい商談事例を映像＆テキスト化。商談機会が減っていく今後に備えた、“商談シミュレーション型教材「レビュードリル」”で、正しい商談手法・売れる営業手法を疑似体験し、真の営業力を身につけましょう。

[2023 第15期 オンライン] 全6回セット ※日程は変更になる場合があります。

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
2023 10.19(木)	11.16(木)	12.14(木)	2024 1.18(木)	2.22(木)	3.28(木)

開催時間	13:00〜16:00 ※最終回のみ13:00〜17:00
一般価格	24万円／人（税抜）
受注の会 会員価格	18万円／人（税抜）

＼入会で発行される／
6万円分のクーポンで
さらにお得に！

※受講費などの研修の詳細は、別紙の資料をご覧ください。

申込フォームは
QRコードから

営業ドリル塾とは？ 映像とテキストを交互に活用して学習する集合型研修。象徴的かつ陥りやすい商談事例をテキスト化し、新人営業から管理者まで全ての方を対象に、正しい営業手法を習得できる研修となっています。これまでに東京・博多・東京・大阪で開講し、お陰様で多くのご参加を頂き盛況を博する事ができました。2020年からはオンラインで開催をスタート。ぜひこの機会にお申込みください。

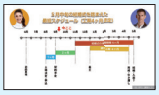
❶テキストが届く ▶▶▶▶▶▶▶ ❷オンラインで受講（映像＋テキストを使って学習） ▶▶▶▶▶▶▶ ❸議事録納品（振り返りに活用できる）

レビュードリル SEASON1

EP1：住宅営業の基本
初回接客時の必要情報とその理由

EP2：土地無し客対策
若年層への土地紹介時の注意点

EP3：逆算思考
入居希望時期をおさえたクロージング



EP4：競合対策の基本
構造案内の効果、
没競合の敗戦理由が商談の鍵

EP5：見極めの基本
最短距離で受注を獲得するための顧客判別方法

EP6：工務店の営業戦略
商品力・企業力だけに
頼らない営業スキル向上

お問い合わせはこちら （受付時間：平日10:00〜18:00）

Real sales tactics IMPLY

株式会社インプライ 〒310-0021 茨城県水戸市南町3-3-48 横須賀ビル3F 担当：秋山まで
TEL：029-291-7575 FAX：029-291-5454 ✉ info@imply.jp https://imply.jp