

売れる営業セオリーを完全再現!!

受注の会

# 営業ドリル塾 2024 season 1 オンライン

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!

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!

集客減、商談の機会のみで「営業力」を磨くのは困難な時代!

16,000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。



[2024 第17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
2024	5.23*	6.20*	7.18*	8.22*	9.19*	10.24*
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)					

申込フォームはQRコードから



入会で発行される/  
9万円分のクーポンでさらにお得に!

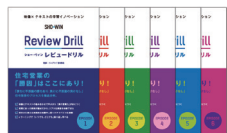
※受講費などの研修の詳細は、別紙の資料をご覧ください。

官谷 浩志 (Hiroshi Kantani)

株式会社インプライ代表。  
29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。

**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。

- 1 テキストが届く
- 2 オンラインで受講(映像+テキストを使って学習)
- 3 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



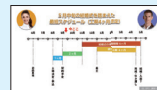
### EP2: 土地無し客対策

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)



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