受注の会

売れる営業セオリーを完全再現！！

営業ドリル塾® 2024 season 2 オンライン

大好評「営業ドリル塾 Season2」が
今年最後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！

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。

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。

申込フォームは
QRコードから

[2024 第18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 11.21(木)	12.19(木)	2025 1.23(木)	2.20(木)	3.27(木)	4.24(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／
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。

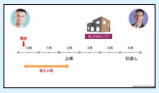
営業ドリル塾とは？ 映像とテキストを交互に活用して学習する集合型研修。象徴的かつ陥りやすい商談事例をテキスト化し、新人営業から管理者まで全ての方を対象に、正しい営業手法を習得できる研修となっています。これまでに東京・博多・東京・大阪で開講し、お陰様で多くのご参加を頂き盛況を博する事ができました。2020年からはオンラインで開催をスタート。ぜひこの機会にお申込みください。

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 SEASON2

EP7：節目年の理解と現地調査
お子様の年齢確認の重要性と現地調査でのテクニック

EP8：テストクロージングの基本
アクションを実施する商談設計の基本的な考え方



EP9：対大手・対弱小の商談対策
それぞれと競合した際のアピールポイントの整理

EP10：振り返り・総括の重要性
商談のブレを減らし、自社での建築確度を高める

EP11：MUST・WANTの理解
お客様のご要望のヒアリングと整理・商談設計への活かし方

EP12：住宅営業力と受注マインド
総まとめと後追い状態からの積極的営業展開

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