

売れる営業セオリーを完全再現!!

in 東京

# レビュードリル塾®

SHO-WIN Review Drill®

ショー・ウィン

レビュードリル

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!

**[第3期開講] 東京** 全6回セット 13:00-18:00

第1回	第2回	第3回
2019 <b>7.04</b> 木	2019 <b>8.01</b> 木	2019 <b>9.05</b> 木
第4回	第5回	第6回
2019 <b>10.03</b> 木	2019 <b>11.07</b> 木	2019 <b>12.05</b> 木

**定員** 40名(1社最大6名まで) **申込締切** 2019年6月25日(火)

※会場・受講費などの研修の詳細は、別紙の資料をご覧ください。

集客減、商談の機会のみで「営業力」を磨くのは困難な時代!

現在進行中の実際の商談を題材に営業力強化と受注力向上を図る、株式会社インプライのレビュー研修。

8,500例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。



官谷 浩志 (Hiroshi Kantani)

株式会社インプライ代表。

23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。

特に新人獲得が難しい近年の地域工務店の現状、商品力に依存する営業体制の改善に苦慮し、見極め力と初回接客力を高めることで効率的な成約率アップにつながる進化型営業を拡げる。

開催回	実施タイトル	研修テーマ	受講対象	
			営業	上長
第1回	レビュードリル ep.1	住宅営業の基本 見極めのために必要な情報と、住宅営業としての在り方	◎	○
第2回	レビュードリル ep.2	土地無し客対策の基本 若年層への土地紹介時の注意点 資金計画の早期実施	◎	○
第3回	レビュードリル ep.3	スケジュールからの逆算思考 入居希望時期をおさえて最適なタイミングでクロージングする	◎	◎
第4回	レビュードリル ep.4	競合対策の基本 構造案内の効果 没競合の敗戦理由にも、受注のヒントが隠されている	◎	◎
第5回	レビュードリル ep.5	絶対に失敗しない見極めのポイント 最短距離で受注を獲得するための顧客判別方法	◎	◎
第6回	レビュードリル ep.6	選ばれる営業像 すぐ出来る!商品力・企業力だけに頼らない営業ヒューマンスキル向上とは	◎	◎

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 http://imply.jp

# レビュードリル塾2019

## 第3期開講【東京開催】のご案内

現在進行中の商談を題材に営業力強化と受注力向上を図る、(株)インプライのレビュー研修。

8,500例を超える実際の商談の中から、象徴的かつ、陥りやすい商談事例を映像&テキスト化。

新規来場が減り、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。

回数	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
開講日	2019 7/4 第一 (木)	2019 8/1 第一 (木)	2019 9/5 第一 (木)	2019 10/3 第一 (木)	2019 11/7 第一 (木)	2019 12/5 第一 (木)
時間	13:00-18:00	13:00-18:00	13:00-18:00	13:00-18:00	13:00-18:00	13:00-18:00
開催地	東京	東京	東京	東京	東京	東京
会場	フクラシア八重洲	フクラシア東京ステーション	フクラシア八重洲	フクラシア東京ステーション	フクラシア東京ステーション	フクラシア東京ステーション

会場は予告なく変更になる場合があります。変更が生じた際にはレビュードリル研修事務局よりご連絡致します。

開催回	実施タイトル	研修テーマ	対象	
			営業	上長
第1回	レビュードリル ep.1	住宅営業の基本 見極めのために必要な情報と、住宅営業としての在り方	◎	○
第2回	レビュードリル ep.2	土地無し客対策の基本 若年層への土地紹介時の注意点 資金計画の早期実施	◎	○
第3回	レビュードリル ep.3	スケジュールからの逆算思考 入居希望時期をおさえて最適なタイミングでクロージングする	◎	◎
第4回	レビュードリル ep.4	競合対策の基本 構造案内の効果 没競合の敗戦理由にも、受注のヒントが隠されている	◎	◎
第5回	レビュードリル ep.5	絶対に失敗しない見極めのポイント 最短距離で受注を獲得するための顧客判別方法	◎	◎
第6回	レビュードリル ep.6	選ばれる営業像 すぐ出来る！商品力・企業力だけに頼らない営業ヒューマンスキル向上とは	◎	◎

ドリルの実施タイトルは予告なく変更になる場合があります。

受講費	一般価格		特別価格 LASHINBAN db導入の企業様対象の特別価格			
	1名	×6回 1セット	360,000円	50,000円	×6回 1セット	300,000円
2名 (1名あたり)	100,000円 (50,000円) 10,000円お得	×6回 1セット	600,000円 (300,000円) 60,000円お得	80,000円 (40,000円) 20,000円お得	×6回 1セット	480,000円 (240,000円) 120,000円お得
3名 (1名あたり)	140,000円 (46,667円) 13,333円お得	×6回 1セット	840,000円 (280,000円) 80,000円お得	110,000円 (36,667円) 23,333円お得	×6回 1セット	660,000円 (220,000円) 140,000円お得
4名 (1名あたり)	180,000円 (45,000円) 15,000円お得	×6回 1セット	1,080,000円 (270,000円) 90,000円お得	140,000円 (35,000円) 25,000円お得	×6回 1セット	840,000円 (210,000円) 150,000円お得
5名 (1名あたり)	220,000円 (44,000円) 16,000円お得	×6回 1セット	1,320,000円 (264,000円) 96,000円お得	170,000円 (34,000円) 26,000円お得	×6回 1セット	1,020,000円 (204,000円) 156,000円お得
6名 (1名あたり)	260,000円 (43,333円) 16,667円お得	×6回 1セット	1,560,000円 (260,000円) 100,000円お得	200,000円 (33,333円) 26,667円お得	×6回 1セット	1,200,000円 (200,000円) 160,000円お得

会場予約等の都合上、途中キャンセルや欠席分の御返金はお受けいたしかねますので、予めご了承ください。お支払いは初回開講日前月末日までの一括払いとなります。

※価格は全て税別。