



受注の会

レビュー道場 →



第5期

第6期



▲羅針盤DB レビューシート



受注成果
続出!!



開催日程

2021年4月～2022年4月(全48回)

※1社2名迄 ※1コース内 同商圈 1県1社限定

受注に直結する【実案件レビュー】を少人数グループで隔週実施。客観的営業視点も同時に養える“レビュー道場”が、内容をさらに進化し4月から新規開講を2コース限定募集！(次回新規募集は10月の予定です。)

レビュー道場 8つの特徴と得られる効果

① 自身の追客案件の最善策を直接指導！

自身の追客中案件に対する最善のアドバイスを受けることで、受注率が向上すると同時に、生産性の高い営業活動が身に付きます。

② グループメンバーの案件共有で客観的な営業思考を修得！

他社の住宅営業の商談内容の共有で、商談を俯瞰する客観的な営業思考を修得。

③ 少人数グループ&短時間実施の環境で集中力が最大化！(定員10名→8名) NEW

定員10名→8名に減らすことできさらに少人数化。集中力と1人当たりの持ち時間がUP！



④ 少人数グループ商談共有→営業モチベーションUP！

他社の住宅営業との少人数合同開催で成長意欲が刺激されます。

⑤ オンライン&短時間の研修で効率的！

研修参加のための移動往復時間がなく超効率的に学べます。

⑥ エリア制のグループ構成で案件漏洩リスクを予防。

研修参加のための移動往復時間がなく超効率的に学べます。

⑦ 隔週の個別相談フォローで営業活動を毎週サポート！

従来の隔週で年24回開催に隔週の個別相談を追加。毎週の案件相談サイクルを実現！ NEW

⑧ 動画議事録で、何度も繰り返し学べる社内学習教材に！

研修動画を動画議事録として納品するので、社内の学習教材として何度も繰り返し活用可能。



IMPLY

官谷 浩志
(Hiroshi Kantani)

株式会社インプライ代表。

25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。

コース・日程などの詳しい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



集合研修

隔週

24回



受講者8名で行う
超実践型研修で
徹底指導



個別相談

隔週

24回



講師と1対1で
行う個別相談で
追客をフォロー

NEW

参加費

48
万円 /人

※受注の会会員価格

※1グループ1社2名迄

お問い合わせはこちら (受付時間:平日10:00～18:00)

Real sales tactics



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>