売れる営業セオリーを完全再現!!



2022

大好評「レビュードリル塾 Season2」が 今年最後のオンライン開講します!





集客減、商談の機会のみで「営業力」を磨くのは困難な時代!

13,000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。

[2022 第14期 オンライン]

全6回セット

第1回

第2回

第3回

2022 **2 2 2 2**

第6回

2023

開催時間 13:00~16:00 ※最終回のみ13:00~17:00

·般価格

受注の会

会員価格

24万円/人(税抜)

6万円分のクーポンで

さらにお得に!

¥10.000 ¥100,000

官谷 浩志 (Hiroshi Kantani) * 株式会社インプライ代表。 27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。実際は 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 として、多くの経営者の 持を集めている。

特に新人獲得が難し 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 接客力を高めることで効 率的な成約率アップにつな げる進化型営業を拡げる。

申込フォームは

ORコードから

※受講費などの研修の詳細は、別紙の資料をご覧ください。

18万円/人(税抜)

レビュードリル塾とは?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。

学習の手順

1 と2を交互に 繰り返しながら 商談を紐解いて いきます。





- **1** 案件をいくつかの課題に分けた映像を見ながら、講師が解説をしていきます。 映像で視覚的に学ぶことができるので、効率的に知識を習得することができます。
- 2 映像の内容をテキストで理解し、課題を個人またはテーブルワークで解いていきます。 個人学習+複数学習という組み合わせのスタイルでしっかりと学ぶことができます。

「受注の会」とは?

商談の正しい組立て方や顧客情報の入 手方法など受注獲得の為に必要な要素 を習得し、明日の商談にすぐに使える営 業メソッドを学べる、住宅営業向け会 員制オンライン学習コミュニティです。

※受注の会の詳細はお問い合わせください。



⋘受注の会

お問い合わせはこちら (受付時間:平日10:00~18:00)

