

売れる営業セオリーを完全再現!!

レビュー ドリル塾[®]

最新作「レビュードリル塾 Season2」が
オンラインで開講します!

season
2

オンライン

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!

11,200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。

[2021 第11期 オンライン]

全6回セット

第1回

2021 10.28 木

第2回

2021 11.25 木

第3回

2021 12.23 木

第4回

2021 1.27 木

第5回

2021 2.24 木

第6回

2022 3.24 木

時間 13:00~16:00(予定) ※最終回は時間が異なります。

定員 24名(1社最大4名まで) 申込締切 2021年10月14日(木)

※定員になり次第締め切らせていただきます。※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。

26年にわたる住宅営業経験・指導のもとに、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した営業を拡げる。

申込フォームは
QRコードから



研修風景

レビュードリル塾とは?

レビュードリル塾は、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。

! 「レビュードリル塾」のオンライン開催について

新型コロナウイルス感染拡大防止と参加者の安全確保の観点から、集合型の研修をオンライン開催に変更することを決定いたしました。

※ 研修はオンライン開催(Web会議システムzoom)となります。インターネットに繋がるカメラ・マイク機能付きのパソコンをご用意ください。グループワークがありますので、ひとり一台のパソコンでご参加いただきますようお願いいたします。

※ 参加申込をいただいた方には、開催の1週間前までにメールにて参加URL(受講時のWebへのアクセス方法)をお知らせいたします。



お問い合わせはこちら (受付時間:平日10:00~18:00)