売れる営業セオリーを完全再現!!

in 博多

レビュードリル塾® season 2

最新作「レビュードリル塾 Season2」がついにスタート！

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6期開講] 博多　全6回セット 13:00-18:00

第1回	第2回	第3回
2020 8.20(木)	2020 9.17(木)	2020 10.15(木)
第4回	**第5回**	**第6回**
2020 11.26(木)	2020 12.21(月)	2021 1.28(木)

※今後の情勢により、初回開講を第2回の9月からに変更して実施する場合があります。

定員 ~~60名~~➡36名(1社最大4名まで)　**申込締切** 2020年7月30日(木)

会場 リファレンス駅東ビル貸し会議室　福岡市博多区博多駅東1丁目16-14 リファレンス駅東ビル

※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。
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。
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げる進化型営業を拡げる。

集客減、商談の機会のみで「営業力」を磨くのは困難な時代！

9,400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。

SHO-WIN Review Drill®

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年は認定講師による開講もスタート。ぜひこの機会にお申込み下さい。

! レビュードリル塾の３密対策について

※体調のすぐれない際の参加はご遠慮ください。

新型コロナウイルス感染予防として、下記の対策を行ったうえで、受講者の密集を避けるため昨年60名定員で行っていた研修を36名に減らし、研修を安全に実施するために必要な体制を整えたうえでレビュードリル塾を開講いたしますので、せひこの機会にお申込み下さい。

- **全員マスク着用での研修**　参加人数分の予備を準備しています
- **テーブルのアルコール除菌**　テーブル等をアルコール除菌します
- **座席の間隔を空けています**　1テーブル４名以下で実施します
- **手指消毒完備**　アルコール噴霧器を準備しています
- **会場の定期的な換気**　1hごとの休憩時に室内を換気します

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

レビュードリル塾2020 season2

講師：官谷 浩志

第 6 期開講【 博多 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。
9,400件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	2020 8/20 第三 （木）	2020 9/17 第三 （木）	2020 10/15 第三 （木）	2020 11/26 第四 （木）	2020 12/21 第三 （月）	2021 1/28 第四 （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	博多	博多	博多	博多	博多	博多
会場	リファレンス駅東ビル 貸し会議室	リファレンス駅東ビル 貸し会議室	リファレンス駅東ビル 貸し会議室	リファレンス駅東ビル 貸し会議室	リファレンス駅東ビル 貸し会議室	リファレンス駅東ビル 貸し会議室

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	対象 上長
第1回	レビュードリル ep.7	**節目年の理解と現地調査** お子様の年齢・人数と建築本気度の関係把握と現地調査で差をつけるテクニック	◎	○
第2回	レビュードリル ep.8	**効率的・効果的な商談設計** 「どのアクションを、どのタイミンで実施するのか？」商談設計の基本的な考え方	◎	○
第3回	レビュードリル ep.9	**対大手・対小規模の商談対策** 対大手ハウスメーカー、対小規模工務店との競合した際のアピールポイントの整理	◎	◎
第4回	レビュードリル ep.10	**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顧客コントロール術	◎	○
第5回	レビュードリル ep.11	**MUST-WANTの理解** お客様のご要望（MUST-WANT）のヒアリングと整理・商談設計への活かし方	◎	○
第6回	レビュードリル ep.12	**住宅営業力と受注マインド** レビュードリル塾の総まとめと後追い状態からの積極的営業展開	◎	◎

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	60,000円	×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。

主催：株式会社インプライ