

# レビュードリル塾のご紹介

## 「レビュードリル塾」とは？

“商談シミュレーション型教材「レビュードリル」”を使い、映像とテキストを交互に活用して学習する**全6回の集合型研修**です。

商談機会が減っていく今後に備えた、「レビュードリル」は**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テキスト化。

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・売れる営業手法を習得できる研修となっています。

売れる営業セオリーを完全再現!!



研修風景

## 「レビュードリル塾 Season1」全国各地で大反響!

2019年に**東京・博多・東京・大阪**で開講したレビュードリル塾は皆様からご好評をいただき、2020年は**レビュードリル塾・シーズン2**の開講が決定。さらに認定講師によるシーズン1もスタート。初年度よりも開講が増えて参加しやすくなります!

## 「レビュードリル塾」受講者の声 (2019年 レビュードリル塾 Season1 アンケートより)

★★★★★ (営業 Oさん)

ムービーを使ったユニークな研修だったのでわかりやすかったです。



★★★★★ (営業 Mさん)

お客様の建築の本気度をレビュードリルを使って考えられると思いました。



★★★★★ (営業部長 Kさん)

部下を指導する際の具体的な方法に気づくことができました。



# レビュードリル塾 Season 1 & Season 2 in大阪 受講生募集中!!

売れる営業セオリーを完全再現!! in大阪

## 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!

映像と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!

【開催地】大阪 全6回(9:00-16:00)

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
2020.10.01	2020.11.05	2020.12.03	2021.1.18	2021.2.18	2021.3.18

認定講師による「レビュードリル塾 Season1」も大阪でスタート!

【開催地】大阪 全6回(9:00-16:00)

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
2020.9.29	2020.10.27	2020.11.24	2021.12.22	2021.1.19	2021.2.16

最新作「レビュードリル塾 Season2」がついに大阪でスタート!

## Review Drill 塾 Season 2

【第8期開講】大阪

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
2020.10.01	2020.11.05	2020.12.03	2021.1.18	2021.2.18	2021.3.18

認定講師による「レビュードリル塾 Season1」も大阪でスタート!

## Review Drill 塾 Season 1

【第3期開講】大阪

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
2020.9.29	2020.10.27	2020.11.24	2021.12.22	2021.1.19	2021.2.16

※新型コロナウイルスの感染状況により、初回開講を変更して実施するオンラインセミナーに変更になる場合があります。

会場・受講費など研修についての詳細は、IMPLYまでお問い合わせください。

「レビュードリル」公式FacebookページもQRコードからチェック!!

レビュードリルの最新情報やレビュードリル塾についてなど、公式Facebookページで順次お伝えしています。

QRコードが読み込めない方は、<https://www.facebook.com/implly.jp/> にアクセス! または **レビュードリル** で検索



本セミナー・レビュードリル塾のお問い合わせはこちら (受付時間: 平日10:00~18:00) 主催: 株式会社インプライ

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 FAX.029-291-5454 TEL.029-291-7575 info@implly.jp https://implly.jp

25年の営業経験をもつ住宅営業指導のプロが教える!

官谷 塾

# 営業のリスク、オンライン 8割削減セミナー

テレワーク  
リモート商談  
非対面接客

住宅業界の新常識、新たな営業手法を大公開!



再び動き始めた経済活動、人との接触を8割削減するために、テレワーク・オンライン会議・リモート商談などニューノーマルに対応した働き方が求められています。住宅業界をめぐる環境も大きく変化し、これからの営業パーソンのあり方を考え柔軟に対応できる工務店が生き残る時代に。本セミナーでは、営業のリストを減らし、効率的かつ確実に成約まで結びつけるための営業手法をご紹介します。新たな手法を取り入れ活路を見出したい経営者ならびに経営幹部の皆様、ぜひご参加ください。

※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、オンラインセミナーに変更することを決定いたしました。急な変更でご迷惑をおかけいたしますが、ご理解・ご協力いただきますようお願いいたします。

## 2020年、今やるべきニューノーマルへの備え!

開催日時 **2020.7.30** 10:00-12:15 (木) (開場9:50~)

会場 オンライン (Zoomウェビナー) 参加費 **無料**

- セミナー内容 (3部構成)
- 第1部 ○潜在顧客を案件化する最新MA術  
○初回接客・商談時の自社訴求力を高める方法
  - 第2部 ○成約率を高める方法  
○商談数が減る中で営業経験値を高める方法
  - 第3部 ○効率的に土地を決める方法  
○成果を生み出す案件管理方法

定員 100名限定 ※先着順です。お申し込みはお早め!

セミナーのお申し込みはQRコードから

QRコードが読み込めない方は下記のURLにアクセス!

<https://forms.gle/XW4TFxAR26ecU11N6>

※別紙の申込書からの申し込みも可能です。

申込締切 7月29日(水)正午まで



官谷 浩志 (Hiroshi Kantani) IMPLY

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がる進化型営業を拡げる。

## オンラインセミナーについて

参加・操作方法→[https://implly.jp/seminar/webinar\\_operation](https://implly.jp/seminar/webinar_operation)

※ セミナーはオンライン開催 (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。カメラ機能がない場合は、音声だけの参加も可能です。また、スマホからでもご参加いただけます。

※ 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。

※ 開催の前日を持ちまして受付を締め切らせていただきます。



営業のリスクを減らすために必要な5つの改善手法とは?

詳しくは中面へ!