

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[®] 1^{season}

あの「レビュードリル塾」を認定講師の私がお教えします!

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!

内山 義之

(Yoshiyuki Uchiyama)

株式会社リアルターソリューションズ代表。滋賀県大津市出身。大学卒業後不動産仲介会社へ入社し、営業マンとして従事。その後転職し、不動産仲介+新築+リフォームのワンストップサービスのを展開する会社の営業マン→店長→管理を経て現職に。現在は全国各地の不動産会社や工務店への支援や住宅メーカー向けの営業研修の外部講師を担当。顧客が望むサービスを実践できる営業マンや会社の教育に力を注いでいる。

★レビュードリル認定講師

[第2期 内山塾] 博多 全6回セット 13:00-18:00

第1回	第2回	第3回
2020 9.15 火	2020 10.13 火	2020 11.10 火
第4回	第5回	第6回
2020 12.15 火	2020 1.12 火	2021 2.09 火

※今後の情勢により、初回開講を変更して実施するかオンラインセミナーに変更になる場合があります。

定員 36名(1社最大4名まで) 申込締切 2020年8月31日(月)

※会場・受講費などの研修の詳細は、別紙の資料をご覧ください。



集客減、商談の機会のみで「営業力」を磨くのは困難な時代!

9,600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。



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1テーブル4名以下に減らし、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、ぜ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)

レビュードリル塾2020

第2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。

9,600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 9/15 第三 (火)	2020 10/13 第二 (火)	2020 11/10 第二 (火)	2020 12/15 第三 (火)	2021 1/12 第二 (火)	2021 2/9 第二 (火)
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	リファレンス駅東ビル	リファレンス駅東ビル	リファレンス駅東ビル	リファレンス駅東ビル	リファレンス駅東ビル

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	上長
第1回	レビュードリル ep.1	住宅営業の基本 初回接客時に必要な情報とその理由。住宅営業としての在り方	◎	○
第2回	レビュードリル ep.2	土地無し客対策の基本 若年層への土地紹介時の注意点 資金計画の早期実施	◎	○
第3回	レビュードリル ep.5	絶対に失敗しない見極めのポイント 最短距離で受注を獲得するための顧客判別方法	◎	◎
第4回	レビュードリル ep.6	選ばれる営業像 すぐ出来る！商品力・企業力だけに頼らない営業ヒューマンスキル向上とは	◎	◎
第5回	レビュードリル ep.3	スケジュールからの逆算思考 入居希望時期をおさえて最適なタイミングでクロージングする	◎	◎
第6回	レビュードリル ep.4	競合対策の基本 構造案内の効果 没競合の敗戦理由にも、受注のヒントが隠されている	◎	◎

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。