

経験が浅い人でもできる、新規開拓の進め方DVD

計画的に複数回訪問式を実行すると厳しい断りが少なくなる

目 次	
第1章 新規開拓の基本原則	第2章 新規開拓の実際
はじめに	a. 新規開拓の4大要因
1. 業種の違いで異なる営業方法	b. 商品契約の大原則
A. 継続取引型	1. 初回訪問で売れば必ず断られる
B. スポット型	2. 強者の戦術と弱者の戦術
C. 耐久消費財型	a. 強者の戦術
2. 新規開拓の構成要因とウエイト付	b. 弱者の戦術
① アプローチの仕方	3. 受付で断られないアプローチの仕方
② 人間関係作りとニーズ調査の仕方	① 自分の方から先に断わるトーク
③ 商品説明の仕方	② 社長と会えたときのトークの内容
④ 契約をまとめる方法	③ 関心事やめずらしいものを探す
3. 営業力を決める公式	④ お礼のはがきを出す
4. 利益性の原則を押さえる	4. 2回目は経営を始めたキッカケを開く
5. 経営の目的は1位の地域作りにある	① 社長の苦勞話を聞く
6. 開拓は重点地域の中で実行	② ニーズの確認と競争相手を聞く
7. 重点開拓地域の決め方	5. 3回目は経営戦略の研究を聞く
8. 1位の販売先作りが優先	6. 4回目で商品説明をする
9. 開拓先のリストを作る	7. 5・8、2・8の法則
	8. 会社向けのスポット型は2回訪問で
	1回目。アプローチの仕方
	2回目。面会の予約をとり訪問する

半日セミナー1回分の参加費で、この教材がお手もとに届きます。

新規開拓の進め方

定価 ¥27,300(税込)

2巻、1時間37分。テキスト付。



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。35歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4000回になる。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒	業種				従業員	人
会社名		役 職		ご氏名		様	
TEL		FAX					

新規開拓の進め方

ランチェスター経営(株) 〒810-0004 福岡市中央区渡辺通り2-3-3 TEL 092-781-6122
制作 竹田 陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-781-6001