

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 はじめに 1. 業種の違いで異なる営業方法 A. 継続取引型 B. スポット型 C. 耐久消費財型 2. 新規開拓の構成要因とウエイト付 ① アプローチの仕方 ② 人間関係作りとニーズ調査の仕方 ③ 商品説明の仕方 ④ 契約をまとめる方法 3. 営業力を決める公式 4. 利益性の原則を押さえる 5. 経営の目的は1位の地域作りにある 6. 開拓は重点地域の中で実行 7. 重点開拓地域の決め方 8. 1位の販売先作りが優先 9. 開拓先のリストを作る	第2章 新規開拓の実際 a. 新規開拓の4大要因 b. 商品契約の大原則 1. 初回訪問で売れば必ず断られる 2. 強者の戦術と弱者の戦術 a. 強者の戦術 b. 弱者の戦術 3. 受付で断られないアプローチの仕方 ① 自分の方から先に断わるトーク ② 社長と会えたときのトークの内容 ③ 関心事やめずらしいものを探す ④ お礼のはがきを出す 4. 2回目は経営を始めたキッカケを開く ① 社長の苦勞話を聞く ② ニーズの確認と競争相手を聞く 5. 3回目は経営戦略の研究を聞く 6. 4回目で商品説明をする 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 26,000 円(税別)

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	
会社名	役職	ご氏名	従業員	人	様
TEL	FAX				

新規開拓の進め方

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
 制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200