

もう「考えます」とは言われない!  
お客様の「考えます」を100%攻略する!



# 即決営業

～消費税引き上げ、軽減税率制度導入に備えて、営業力アップ！～

2019年10月に予定されている消費税10%への引き上げ後には、消費者の購買意欲の落ち込みが懸念されます。その対策として営業力強化を行います。

いくら上手にマーケティングをして、たくさんのお客さんを目の前に連れてきたとしても、最後の商談で、契約に持ち込むことができなければ、売上は上がりません。ほとんどのお客様は、どんなに魅力的な商品説明と料金説明を受けたとしても、「検討します」「考えます」と答えてきます。このお客様の「考えます」を受け入れてしまうと、「保留」になってしまいます。「保留」を許さず「即決契約」に持ち込むためには、お客様の「考えます」を攻略する必要があります。

## おもな講座内容

- ①消費税・軽減税率制度の概要
- ②なぜ保留よりも即決を選ぶべきなのか？
- ③なぜお客様は「考えます」と言うのか？
- ④お客様に「考えます」を言わせない具体的な方法
- ⑤交渉に勝つ方法
- ⑥3つの購入心理

独立初年度で年商2億7千万！

グループ売上年商5億突破！

(株)即決営業 代表取締役

ほりぐち りゅうすけ  
堀口 龍介 氏



### 【講師プロフィール】

貧乏生活から抜け出すために、22歳のとき、大学入試教材の訪問販売最大手に入社。「即決」にこだわることをモットーとして、翌年にはセールスマン1,000人以上の中でも年間個人売上1位の成績を収める。その後、名古屋、東京、京都と訪問販売会社を渡り歩き、在籍した全ての会社で年間個人売上1位となる。29歳で訪問販売会社を起業し、自身が実践してきた「即決営業メソッド」を社員に実践させ、初年度から年商2億7千万円を売り上げる。著書「即決営業」はAmazon ランキング「セールス・営業部門」1位獲得。

日時

平成30年10月26日(金)  
14:00~16:00

会場

富士商工会議所 4階 会議室  
(富士市瓜島町82番)

定員

50名 (定員になり次第締切させていただきます。)

申込方法 下記受講申込書に必要事項をご記入の上  
FAXまたはTELにて10月19日(金)までに  
お申込み下さい。

《お問い合わせ・お申し込み》

富士商工会議所 経営相談課

TEL 0545-52-0995 FAX 0545-52-9796

※切り取らずにそのままFAXして下さい。

受講申込書 fax.0545-52-9796

申込み日：平成30年 月 日

事業所名		業種	建設・製造・小売・卸・サービス・飲食・その他		
所在地	〒 -	電話	( )	FAX	( )
受講者名	①	②	③		

※ご記入いただいた個人情報につきましては、本講座開催における本人確認、参加者申込書作成及び講習会に関する連絡の目的のみ使用致します。