売れる営業セオリーを完全再現!!

受注の会

レビュードリル塾® 2022 season 1

大好評「レビュードリル塾 Season1」が
2022年もオンラインで開講します!

オンライン

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!

集客減、商談の機会のみで「営業力」を磨くのは困難な時代!

11,200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。

宮谷 浩志 (Hiroshi Kantani)
株式会社インプライ代表。
26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げる進化型営業を拡げる。

[2022 第12期 オンライン] 全6回セット

第1回	第2回	第3回
2022 5.12(木)	2022 6.09(木)	2022 7.07(木)
第4回	**第5回**	**第6回**
2022 8.04(木)	2022 9.15(木)	2022 10.13(木)

開催時間 13:00〜16:00(予定) ※最終回は時間が異なります。

一般価格 24万円/人(税抜) **受注の会 会員価格** 18万円/人(税抜)

※受講費など研修の詳細は、別紙の資料をご覧ください。※受注の会の詳細はお問い合わせください。

申込フォームは
QRコードから

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年からはオンラインで開催をスタート。ぜひこの機会にお申込みください。

1.映像で学ぶ

2.テキストで理解する

学習の手順

❶ 案件をいくつかの課題に分けた映像を見ながら、講師が解説をしていきます。映像で視覚的に学ぶことができるので、効率的に知識を習得することができます。

❷ 映像の内容をテキストで理解し、課題を個人またはテーブルワークで解いていきます。個人学習+複数学習という組み合わせのスタイルでしっかりと学ぶことができます。

❶と❷を繰り返しながら商談を紐解いていきます。

お問い合わせはこちら(受付時間:平日10:00〜18:00)

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