

# 顧客の心理を理解する 顧客満足度を高め、 業績を伸ばすための営業術

既存客からの売上アップのために「リピート」や「紹介」を促進する方法

## 「どうすれば売れるのか？」

そう悩む営業マンや経営者の方のための研修講座です。

講師は、13万部超のベストセラー本の著者である、佐藤 昌弘 氏です。

マーケティングや心理学の理論、そして、3,000件を超えるコンサルティング実績から導き出された「売れる力学」を解説いただきます。

結果を出すために、どんな方でも今日から実践できる営業術を学んでみませんか。

### この講座で学べるポイント

- ✓ メールマガジンで何を書けば効果的なのか、よくわからない方
- ✓ 既存客からのリピート注文の増やし方
- ✓ 既存客からの紹介案件の増やし方
- ✓ ルートセールスで訪問する時のネタが無いという悩みの解消法
- ✓ 会社のアピールを適切にやる方法
- ✓ 商品のアピールを適切にやる方法
- ✓ 様々な質問に、その場でお答えする実践型の質疑応答コンサルティング

H31  
2/6 水 10:00 ▶ 16:00

会場

吹田商工会議所  
3F 大会議室（吹田市泉町2-17-4）

受講料

会員 8,640円 / 名  
一般 16,200円 / 名

※ 受講料は後日請求書をお送りいたします。

定員

先着 50 名

対象者

若手・中堅営業社員  
営業幹部

主催

 吹田商工会議所

お問い合わせ

☎06-6330-8001  
<http://suitacci.com>

## 講師 佐藤 昌弘 氏

(株)マーケティングトルネード 代表取締役

京都大学工学部卒。大手都市ガス会社を退職後、住宅リフォーム会社を創業し、2001年までの3年間で年商3億円まで成長させ、その後売却。  
現在はエグゼクティブコーチング、マーケティングアドバイス、セラピースキルを統合したコンサルタントとして活躍している。  
短期間に業績アップすることから、クライアント企業より「言葉の魔術師」と呼ばれる。これまでの著書は累計発行部数50万部を超える。

### 代表著書

amazon  ランキング 1位

累計発行部数13万部を超えるベストセラー

「凡人が最強営業マンに変わる  
魔法のセールストーク」



# 営業力強化講座 顧客満足度を高め、業績を伸ばすための営業術

## 講座カリキュラム

### - 既存客からの売上アップのために「リピート」や「紹介」を促進する方法 -

#### ■ 既存客からの受注を増やすには？

- ・ 定期接触を、どのようにすると効果的か？
  - ・ 顧客に、新たな「学び」を与えるために、毎回新しい情報提供をする。  
どのようなコツがあるか？
  - ・ コールセンターの定期フォロー電話は、なぜ効果が薄いのか？  
※ 人柄が伝わるように、どのような工夫をすべきか？
  - ・ 毎回、会社についてアピールする。  
自社の情報をお客さんに伝えて、「つまらない」と思われないようにする工夫
  - ・ 毎回、商品についてアピールする。  
自社の商品についてのアピールが、「単なる自慢話」にならないための工夫
- ☞ 定期接触の際のネタの作り方と実演(各自のワーク含める)

#### ■ 定期接触ツール「ニュースレター」の実物紹介

- ・ 法人営業の機械メーカー
- ・ 美容院
- ・ 建築リフォームなど

#### ■ 紹介客を増やすための手法

- ・ お客さんが、別のお客さんを紹介するのはなぜか？
  - ・ 紹介キャンペーンは、前提を間違うと、まったく効果がない
  - ・ 電話、手紙、Fax、はがき、メール、LINEなどの活用法 など
- ☞ 紹介客が増えるテクニックの実践ワーク

参加ご希望の方は必要事項をご記入のうえFAX送信してください

[吹田商工会議所]  
FAX送信先

**06-6330-3350**

事業所名	事業内容	
所在地 〒	<input type="checkbox"/> 吹田商工会議所会員 <input type="checkbox"/> 一般	
担当者部署・役職	担当者氏名	
電話番号	FAX番号	メールアドレス

#### 受講者氏名

(ふりがな)	(ふりがな)
(ふりがな)	(ふりがな)

※ 1社で4名様を超える場合は、恐れ入りますが、本紙をコピーのうえご記入ください。

※ 本申込書にご記入いただいた個人情報、本人確認、お問合せ対応、各種案内送付、そのほかサービス提供を行う目的にのみ使用いたします。