



最強営業部隊構築法

株式会社 ブリングアップ

やすかわ ひろひこ
安川 寛彦

セミナーレジュメ

I. はじめに

II. 最強営業部隊とは

業績 = _____ × _____ × _____

III. 営業の成果とは

営業の成果 = _____ × _____
× _____ × _____ ()
+ _____ + _____ ()

1. 行動(量・質)

2. 商談スキル

①ターゲティング

②探客

③アポ取り

④準備

⑤アプローチ(AP)

⑥リサーチ(RE)

⑦プレゼンテーション(PR)

⑧クロージング(CL)

3. 知識

4. 意欲

MEMO

A large rectangular area containing 20 horizontal dashed lines, intended for writing a memo.