

お客様会社



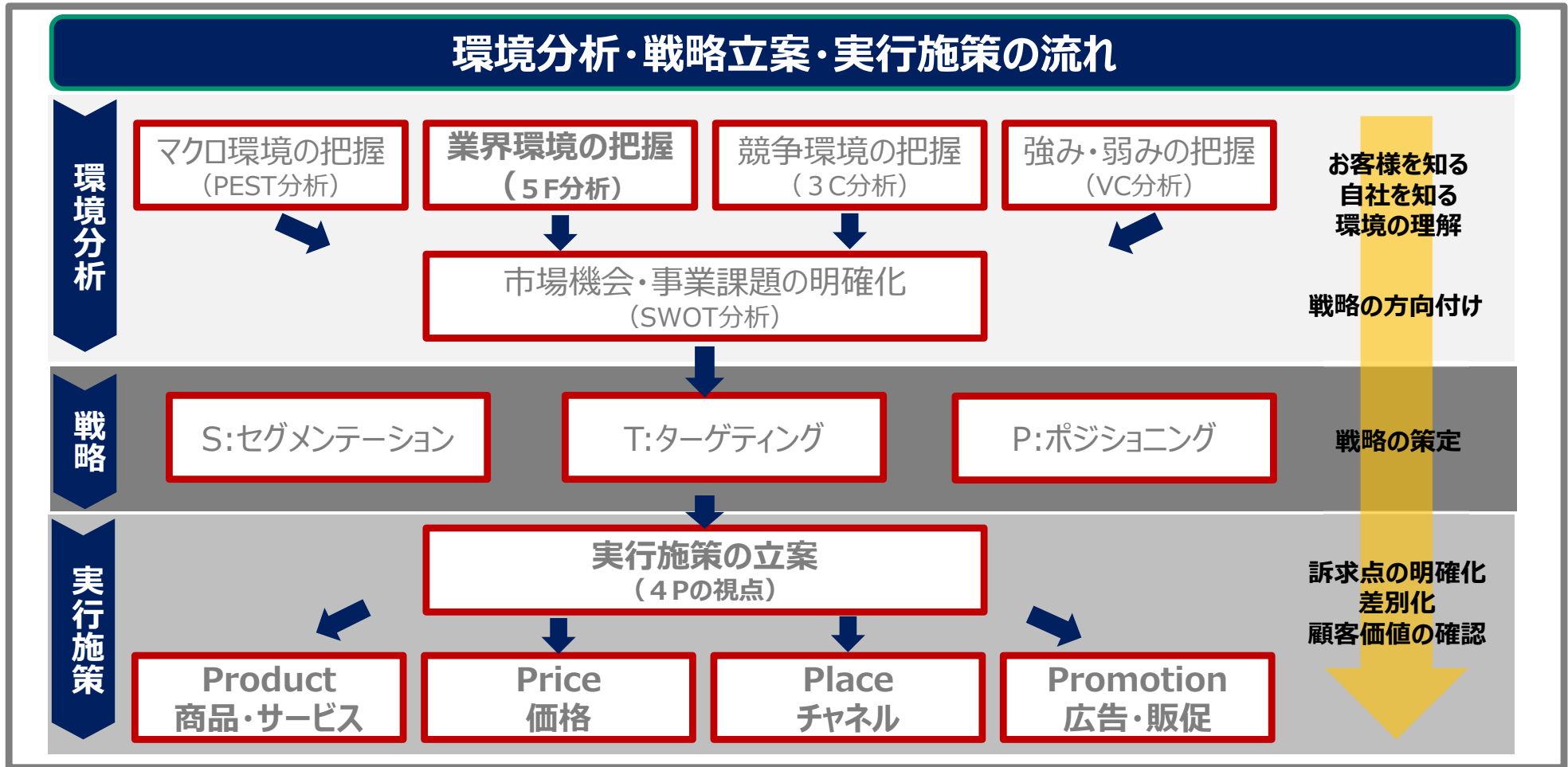
生産性向上支援アドバイザー

東京ナレッジプラン
-DXで繋げる-

売上げ増加

(営業・販売、マーケティング、
企画・価格、プロモーション)

C:売上げ増加研修の概要



【提案営業を成功させる4つのポイント】

- ・考え方・フォーカス
おお客様にとってのうれしさ
- ・売上を作る流れ
ビジネスモデルの明確化
- ・コミュニケーションスキル
信頼関係、ヒアリングスキル、質問力
- ・人間心理（人の心の動き）の理解
心に刺さる言葉、ストレスないクロージング

【提案のポイント】

