

ニーズ顕在化の心理プロセスを知れば成約率は大幅にアップする！

商談スキルアップ研修

営業のパラダイムシフトを！

しゃべる営業から、聴く営業へ！

弊社独自の研修プログラムで即実践につなげることができます

短時間の研修で
成果につなげる
スキルを学べます

金融商品から
保険まで様々な商品
に活用できます

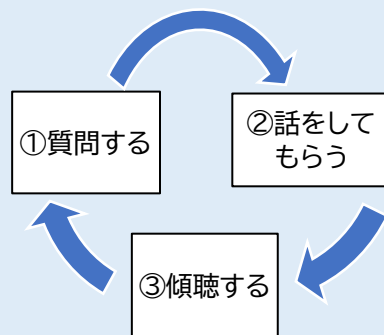
貴社のツールに基づく
トークを作成するため
すぐに実践に使えます

多くの営業パーソンが実践しているのは『商品セールス型』と呼ばれる狩猟型営業です。しかし、このやり方で営業成績を伸ばしていくことは困難な時代になっています。何故なら、消費者はますます売り込みを嫌う傾向が強くなってきており、情報をもとに自分で選ぶ時代になってきているからです。

いま求められているのは、顧客心理に基づいたコンサルティング型営業

《コンサルティング型営業》を学ぶ！！

お客さまの購買心理に基づいて、お客さまと信頼関係を結びながらお客さまが抱える課題に気づいていただき、その課題の解決策として商品を購入していただく。それがコンサルティング型営業です。セールスプロセスを明確にし、心理学に基づくコミュニケーションスキルを活用することにより、科学的な商談を進めることができます。

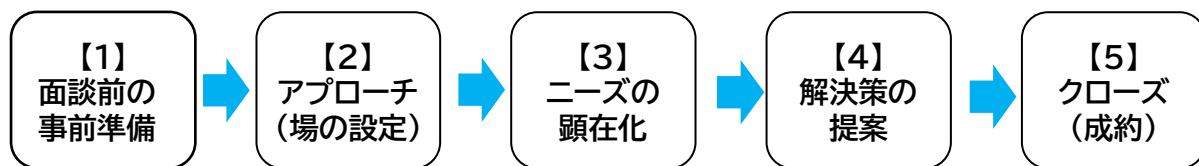


貴社のご要望に応じてオーダーメイドの研修を企画します！

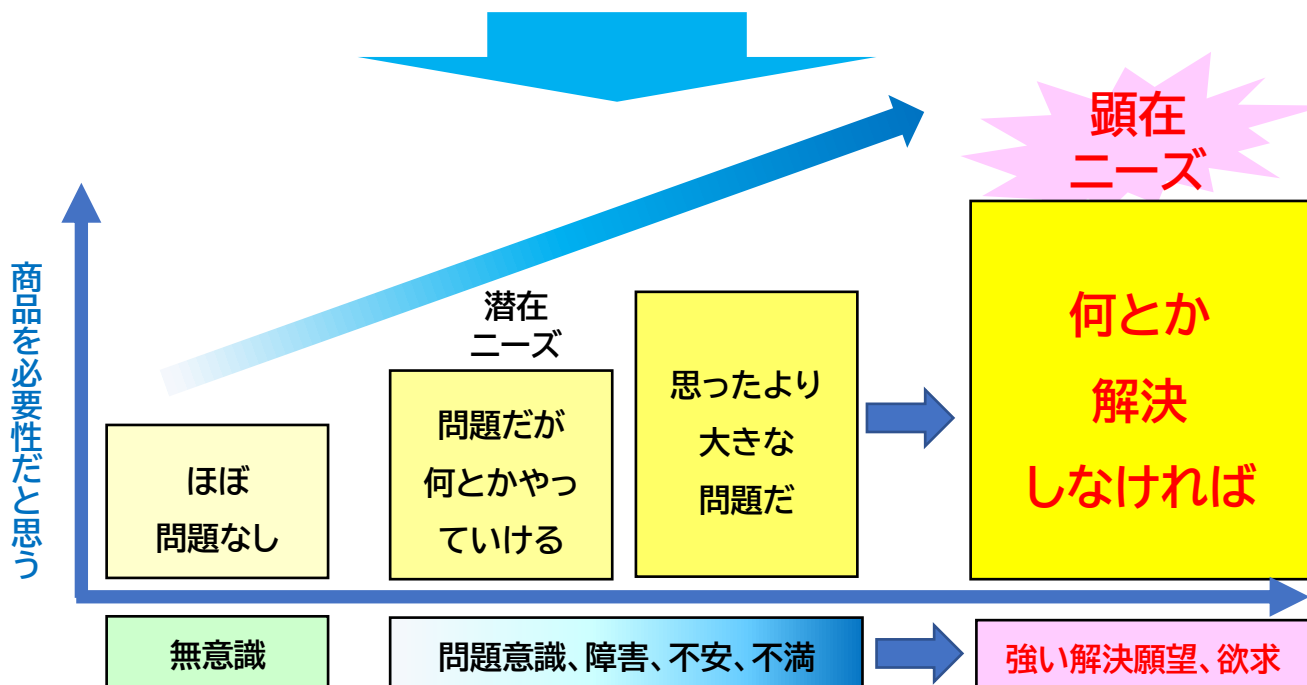
セブンスターズコンサルティング株式会社

聴く営業で、お客さまに気づいていただく！

顧客購買心理に基づく科学的な商談が成果を高める！！



お客さまに気づいていただくニーズ顕在化のプロセス



ご相談の流れ

お問い合わせ

代表メール、弊社
ホームページから
ご連絡ください。

事前ヒアリング

貴社の現状や課題
ご要望をお聞かせ
ください。

ご提案

貴社の課題解決に
向けた研修プラン
をご提案します。

コンサルティング

機密保持契約書等
を締結し、スタート
します。

Seven Stars Consulting

セブンスターズコンサルティング株式会社

- 三井住友海上あいおい生命保険(株) エクゼクティブ・メンバーズ・クラブ認定研修講師会社
- 日新火災海上保険(株) 代理店研修生 法人開拓研修講師会社
- (株) 新日本保険新聞社 代理店経営に関する記事出稿会社

〒108-0014 東京都港区芝4-6-16-801 TEL 03-6459-4965

ホームページ: <https://sevenstars-consulting.com>

代表Mail : info.ssc@seven-stars.co.jp

