

超

具体的販促方法による差別化営業研修のご案内

“100人中92人の経営者、営業マンが知らない” 営業手法・・・それが

ダイレクト・レスポンス・マーケティング

DRM

満を持して今回ご案内するのが、私の営業経験と DRM を融合し、成果を上げてきた

差別化営業研修 実践 **DRM14**の成功法則 です。

大手損保会社で研修実績もある営業経験 20 年以上のベテランにどうぞお任せください。

あなたの部下の営業スキルを格段にあげてみます！

※DRM(ダイレクトレスポンスマーケティング)=商品の良さを伝えるだけではなく、ターゲットとなる消費者をどのように惹きつけ、行動(購入)してもらうかのマーケティング手法

GREETING

このマーケティング手法で 営業スキルは

格段に進化します!!

突然のご案内、真に恐縮です。

株式会社ロックハート 代表の高橋大介と申します。

営業するにあたり、「ターゲットが絞れない」「商品の良さが伝わらない」「再現性のある販売ができない」、

このような悩みは、常に脳裏に刻まれています。私も常に暗中模索の毎日でした。

そのような毎日が続くと、心も折れてしまい、精神のバランスが崩れてしまいます。

その結果、優秀な人材が会社を去ることもなりかねません。

人がモチベーションを上げるために、何より必要となるのは「自信」です。

その自信をつけるために、営業スキル(能力)UP の機会を与えてあげてください。

【 差別化営業研修内容 】

1日コースの場合 **ワークあり**

超

具体的

精神論

根性論

実践 **DRM14**の成功法則

- 1 具体的なDRMの実例
- 2 セールステクニック+マーケティングスキルの相乗効果
- 3 買う側にとって欲しい情報とは何か
- 4 見込み客を集めるための7つのポイント
- 5 新規客から固定客にするための戦略
- 6 こうすれば相手をコントロールできる
- 7 クチコミ紹介を拡大する方法
- 8 ワンランク上の顧客コミュニティをつくる方法
- 9 お客の反応を劇的にアップさせるメッセージの作り方
- 10 お値打ち感を出す方法
- 11 顧客が喜ぶセールステクニック
- 12 セールスプロモーション6つのステップ
- 13 正しい顧客アフターフォロー5つのポイント
- 14 既存客をロイヤルカスタマーに導く7つのステップ

COURSE

差別化営業研修コース

現在特別価格実施中

※条件は受講者の声をいただくのみ



差別化営業研修内容の1～14すべて

280,000円

※交通費等別途 (札幌市内は交通費不要)

(人数は20名までが基本ですがご相談に応じます)



差別化営業研修内容の1～7

158,000円

※交通費等別途 (札幌市内は交通費不要)

(人数は20名までが基本ですがご相談に応じます)



差別化営業研修内容の1～3 ◆1時間の場合

42,000円／1時間

※交通費等別途 (札幌市内は交通費不要)

(人数は20名までが基本ですがご相談に応じます)

ホームページでも詳しくご案内しています <http://rockheart567.jp>

PROFILE

講師 高橋大介プロフィール



大学時代、和太鼓芸能集団「鬼太鼓座」入座、5年に亘り、日本国内、ヨーロッパ6ヶ国以上で公演を行う。

帰国後、自動車会社、保険会社で独自のセールスノウハウを構築。

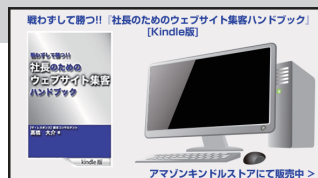
過去、テレアポ件数5万件以上、毎年キャンペーンに入賞、代理店独立2%のサバイバル競争に生き残る。

独立後、保険会社代理店経営、および不動産賃貸経営を行う。

マーケティングの知識を利用し、不況下にあっても、好調な販売を続ける。

現在は主に、ダイレクトマーケティングを生かしたプロモーションサポートを行っている。

ON MEDIA



※研修に関するご質問等のご遠慮なくお問い合わせください (内容アレンジ等ご相談させていただきます)

ご連絡は、下記電話番号、FAX、メール、弊社 HP お問い合わせフォーム、からお選びください。必ず返信させていただきます。

PROMISE

株式会社ロックハートは研修の受講や資料の購入等について、しつこい営業・勧誘活動は一切いたしません。



ROCK HEART
rockheart567.jp

株式会社 ロックハート

〒060-0807 札幌市北区北7条西2丁目8番地1 札幌北ビルディング9階
TEL 011-806-3547 / FAX 011-806-3501 mail: 214@rockheart567.jp