

会社を 200%伸ばす！ 電話力の完璧研修

問題は現場ではなく、経営会議でおきている。経営幹部が電話力について知らない。現場の上司も知らない。コンサルタントも実は知らない。顧客3倍・売り上げ2倍。実践家だけが知る5の原則。徹底解剖。徹底分析。徹底研修。徹底実践。

■ 研修のねらい

目から鱗が5枚は落ちる。気づき、気づかされ、意欲が200%アップ。売り上げも200%アップ。ゼロからの顧客開拓は、1本の電話から始まる。誰も知らなかった、誰も教えることの出来なかった完璧電話の使い方。影響力の武器を紐解きながら「なぜ見込み客は自ら購入するのか」を、理論・感情両面から徹底分析・徹底研修。効果はすぐ出ます。

■ 対象

電話が目のあるすべてのスタッフ。潜在能力を引き出し劇的に変化させます。受ける電話営業。かける電話営業。販売部門には販売部門の電話のかけ方・使い方。サービス部門にはサービス部門の使い方。テレアポをするすべての会社。起業したての会社に力を与えます。

■ プログラム

●午前の部

オリエンテーション

実践研修と研修の違い

1. テレアポと電話営業の違い
電話に向かう姿勢、受ける相手の姿勢の違い
 2. 電話営業の目的は売り上げ創造
売り上げを作る電話の使い方
 3. 電話営業の発想・実践
 4. ラポールとは
聞く姿勢の作り方
 5. 影響力の武器の使い方
演習 10秒トーク作成
劇的变化を起こすスクリプトの作り方
- 午前のまとめ

●午後の部

午前の振り返りと質疑応答

演習の発表・講評

6. かける電話営業・受ける電話営業
 7. TDTHの法則
ゼロからの顧客開拓実践。
 8. 売り上げを作る電話営業スクリプト作成
 9. 資料の選定・資料の活かし方
 10. 実践・演習
- 「研修のまとめ」
- 研修費用は研修実践の中から生み出せます。

■ 講師料・依頼条件など

1日研修：25万円。2日研修：40万円（消費税別）。※2日研修はロールプレイングや実践・実習の時間を多くとり実売り上げを作るワークが可能です。対象は20名。20名以上は別途相談。講師料のほか東京駅または京都駅起点の交通費・宿泊費が必要です。

■ 講師よりひとこと

電話の使い方ひとつ変えることで会社は劇的に変化します。企業の営業現場を対象とした電話を通じてのコーチング・チーム育成を専門としています。高付加価値商材の販売、高額品販売を電話営業から面談営業を通じて作るチームを作り上げるのを得意分野としています。

その他、営業スタッフを対象とした同行営業研修や、毎月のコンサルティング型の研修メニュー（月1回・半日15万円×6ヶ月間）もご用意しております。

■ 講師プロフィール ■

浅野 哲 (Tetsu Asano) 1949 年生まれ
マスターリンク株式会社 主任コンサルタント



■ 専門分野

◎経営戦略・計画 ◎営業・販売 ◎組織・人事制度

■ 得意業界

◇電話営業 ◇小売・流通・FC ◇消費者向けサービス業

■ コンサルティング実績

1970 年、早稲田大学第一政経学部経済学科在学中（1971 年に卒業）に起業。高額品訪問販売会社設立。1972 年ホテル経営に参加。1977 年、宝飾品販売会社に参加。日本初の通産省（当時）認可事業である積み立て販売制度を宝飾品に適応させ年商 4 億円の会社を 7 年で年商 35 億円の会社に成長させる中心メンバーとして活躍。その原動力は電話営業から始まるゼロからの顧客開拓。成功事例を各種セミナーで講演。その延長上の仕事としてコンサルタント業開始。その後 3 度、無一文になるが起ちあがる。1999 年、司法試験合格を目指し北海道大学法学部に入学するが、4 度目の無一文になり学業続けられずにコンサルタント業再開。電話営業力を武器に 1 年間で 3000 万円の資金を作り 4 度目の起ちあがり成し遂げ実業再開。30 年間の電話営業スキルをテレアポ・電話営業で苦戦する個人・会社を対象に「10 秒で決める電話営業」を通じて伝承中。近年はテレアポ会社・コールセンター・営業会社を電話営業会社に転換するため東奔西走しながら応援中。テレアポと電話営業の違いを明確にした日本で唯一のコンサルタント。

■ セミナーテーマ

「10 秒で決める電話営業」

…①テレアポと電話営業の違い？ ②情報を伝えるのか・情報を貰うのか？ ③ガチャンと切ってくれてありがとう！ ※セミナーズから DVD 好評発売中 セミナーズ全国ランキング NO. 1 セミナー経験

「明日無一文になっても、今日起ちあがる 5 の法則」

…①無一文になるには前兆がある ②テイクより先にギブを ③引き出しをたくさん持つには

■ PR・特記事項

日本でただ一人の電話営業専門コンサルタント。電話を使った営業ならお任せください。ゼロから顧客を作ります。電話営業が出来れば面談営業はらく楽です。