

合意形成ステップ

講師
音地 常弘

はじめに

この講座は、「セールス（営業）」の担当者向けに、どのようにお客様とコミュニケーションを取っていけばいいかを解説した内容です。営業活動の基本となるお客様との合意を形成するためのパターンを身に付けましょう。

●セールスコミュニケーションとは？

- ・ 目的は、お客様との合意形成
- ・ 合意は、Win=Winの合意
- ・ 目標は、次のステップに進むこと
- ・ 次回の約束が取れる
- ・ 営業の仕事は約束を取り続けること

●合意形成ステップ

会話承認 話し相手OK

理解する お客様のこと

理解される 自分のこと

合意形成 win-winの合意

●合意とは次のステップに進むこと

一般論 お客様Win

自社の場合 自社Win

合意形成 win-winの合意

次のステップ