

ランチェスター法則による・新規開拓の進め方

「販売経験が浅い人でも複数回訪問式を実行すると、
 厳しい断りを受けないばかりか契約率が高くなる。」

目 次	
第1章 継続取引型の新規開拓	第2章 スポット型セールスの進め方
1. 新規開拓先のリストを作る 2. 初回訪問の注意点 a. 決定権者確かめる b. 初回訪問では決して売りを出さない c. 販売に先立つ販売をせよ d. アプローチのやり方 e. 見込客の関心のありかを調べる f. 訪問のあとは必ずお礼のはがきを出す 3. 2回目の訪問ではお客の仕事内容に関心を示せ 4. 3回目の訪問では社長の苦勞話や独立話を聞け 5. 4回目の訪問では今取引している競争相手の情報を集めよ 6. 5回目の訪問では商品説明をせよ 7. 継続訪問の長期戦に切り替えよ 8. 値引はせず小口の商品から突破口をつかめ 9. 競争相手のミスを待て まとめ	1. 強者の販売係はアプローチがうまい 2. 天才バカボンになるな 3. フランクベドガーのアプローチを学べ 4. 空中戦の教訓を生かせ 5. 弱者の販売戦術を実践させよ 6. 応酬話を身につけさせよ 7. だからこそクロージング法 8. アーネストウィルクスの契約法 9. 契約をもらったら必ず紹介をもらえ 10. 何回目の訪問で商品の説明をするかは自社で決める 11. 販売戦術上の弱者とは おわりに ≪参考資料≫ フランクベドガーの子供からの手紙

半日セミナー1回の参加費で、本格派な録音教材がお手元に届きます。

新規開拓の進め方

定価 20,000 円(税別)

3巻。2時間55分。テキスト付



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。35歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は4300回に。著書はプロ社長(中経出版)が。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒				業種		従業員	人
会社名	役職		ご氏名		様			
TEL	FAX							

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
 制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200