

リモートセールス構築動画プログラム

【高確率・理想の顧客のリモートセールスの仕組み構築】

- 1年間で150人以上が参加するセミナータイトルの付け方
- 初対面で、すぐに真剣に話を聞こうと思ってもらうプロフィールと自己紹介作成法
- セミナースタート時に絶対に言うべきこと／言ってはいけない事

- セミナー前半で絶対にしなくてはならないWhyの顧客教育
- セミナー全体で絶対にしなくてはならない問題特定の方法
- 依存度が低く、本気度が高い人が集まる事例の選び方

- あなを一瞬で専門家と認識してもらうギャップインパクトトークの作り方
- サービスを高額化するための競合の選び方
- 信頼感を一気に高め、サービスを高額化する「なぜ、それ」の作り方／話し方

- あなたにお願いしたい、と言われるBPAストーリーの作り方とトーク法
- 売り込んでいる、と思われない「なぜ、いま」の作り方と、伝え方

- チラシの作り方・使い方
- 参加者の勘違いを潰す方法
- 1時間で新しいセミナー構築ができるようになる、i-wwhe法

- セミナー後に、セールスに入る時に、必ず言わなくてはならない一言
- 個別面談に誘導する時のトークスクリプトと絶対言ってはいけないNGワード
- 個別面談の取り方
- 全力で売り込んでも、「売り込まないのがいい」と言われる、セールス法

- ZOOMの基礎から各種設定方法
- 当日参加率を高めるリマインドレター作成方法
- 1対複数のリモートセミナーをする際の事務局の役割
- リモートセールス・リモートセミナーの成約率UPのためのスタート時のセットアップ
- リモートセールスの成約率UPのための絶対に外してはいけない進行ポイント