

個別セールス ロープレ編

 Avance



目次

Contents

- 1 個別セールス 全体像理解編
- 2 個別セールス トークスクリプト編
- 3 個別セールス 契約書編
- 4 個別セールス 金策編
- 5 個別セールス ロープレ編
- 6 個別セールス 最終確認編

今回は

個別セールス ロープレ編

を解説します！

- 第 1 章 -

はじめに



ロープレとは

実際の現場をイメージして
行うセールスのトレーニング

ロープレの目的

1回目の個別セールスから
スムーズに実施できるように

個別セールスの流れを
事前に覚える

本講義のゴール

実際にロープレを行う

- 第 2 章 -

ロープレのやり方



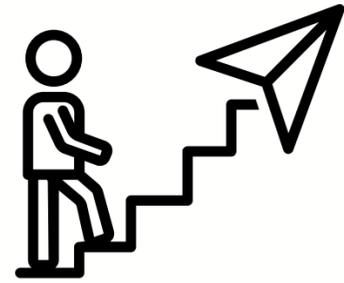
ロープレのやり方

基本はトークスクリプトを元に

現場をイメージして行う

ロープレで確認すべき流れ5点

1



開始～成約までのフロー

2



契約書の締結のフロー

3



決済関係のフロー

4



金銭関係のフロー

5



商品受け渡しのフロー

ロープレ終了の基準

トークスクリプト及びメモを
見なくとも実践できる状態

全体的な流れが
ざっくり掴めればOK

ロープレの注意点

実際にzoomでやること

妥協せずフローを確認すること

課題



課題

実際にロープレを行う

※課題の提出は特に無し