

個別セールス トークスクリプト編

 Avance



目次

Contents

- 1 個別セールス 講義編
- 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 トークスクリプト編

を解説します！

- 第 1 章 -

はじめに



トークスクリプトとは

個別セールスを

成功へ導くための台本

トークスクリプト作成の目的

商談を失敗しづらくする
商談内容を最適化する

成約率の向上

本講義のゴール

個別相談で活用する

トークスクリプトを作りきる

- 第 2 章 -

トークスクリプトの作り方



トークスクリプトの作り方

テンプレートを上から書き換えるだけ

概要欄参照

注意点

トークスクリプトは
あくまで台本だということ



実際の商談では
依存しすぎないように

注意点



棒読みだと逆効果になる



実際の現場は
台本通りにいかない

あくまで補助としての役割

課題



課題

トークスクリプトを作る

添削は出さなくてもOKです！

※添削が必要な場合は提出してもらってOKです