

営業が苦手なコーチ・コンサル・士業のための 中小企業経営者から契約を勝ち取る

接近営業マニュアル (異業種交流会編)

というレポートを作成しました。

このレポートは、高い専門性を学んで習得しそれをビジネスにするために、中小企業経営者から受注を獲得したいと思いながら営業が苦手なコーチ・コンサル・士業の方が、異業種交流会で経営者にどう接したら契約を勝ち取ることができるかという方法を、具体的なセリフ事例も交えてお伝えするものです。

これは私自身の10年を超える体験と、コーチングのクライアントさんやこれまで10期開催してきた『スモールビジネス売上げアップ塾』の受講生さんたちに伝えて、実行して頂いて効果を確認できたものを集約しています。

中小企業経営者とどのように出会って、そこから信頼され、どう契約を獲得していくかをステップに従って解説しています。

目次をお伝えすると、

1. はじめに
2. お客様はどこにいる？
3. 異業種交流会は始まる前から
4. 受付の後に差別化のチャンスがある
5. 全員と名刺交換はしなくていい
6. 名刺交換ではインタビューする
7. こんなお客様は後追いしない
8. 自己紹介では何を言うのか？
9. 初対面で目指すゴールはこれだ！
10. 契約までに準備すること
11. クロージングは難しくない

- 12. あなたのこんな所が見られています
- 13. 農耕型営業のすすめ
- 14. おわりに

となっています。(全 29 ページ)

このマニュアルに従って行動すれば、営業に対する苦手意識があっても、たくさんの人に次々に出会おうとしなくても大丈夫です。あなたの事を分かってくれる少数の信頼できるお客様を見つける方法が公開されています。その少数のいいお客様を見つけることが大切なのです。そうしたお客様からのリピートと紹介があなたのビジネスを安定させるのです。

このノウハウを凝縮したマニュアルの価格は 3,000 円（税別）です。

繰り返し手元において参考にできるマニュアルがセミナー1 回分ほどの価格で手に入れることができます。

=====
お申込みはこちらの URL から、申込みフォームに必要事項を記入して送信してください。

<https://goo.gl/forms/kdmZqxHW51rnulkC3>

=====

24 時間以内にお支払方法の案内メールを送ります。

決済確認後、ご連絡いただいたアドレスにマニュアルの PDF データを送信いたしますのでご確認ください。

ペイパルアカウントをお持ちの方は、ペイパルでの支払いが可能です。
アカウントをお持ちでない方は、クレジットカードでの決済ができます。

中村 慎一

オフィスエンカレッジ代表
銀座コーチングスクール富山校代表



新潟大学法学部中退後、2度の転職で 土木コンサルティングの会社へ。2年で取締役就任。2006年コーチングサービスを専門に提供するオフィスエンカレッジを設立して独立。

日本海側でのコーチング普及を目指して日本コーチ協会日本海チャプターの設立に携わり、チャプター代表を務める。キャリアアップや起業を目指す個人へのコーチング、経営者・管理職へのエグゼクティブコーチング、企業等でのコーチング研修などを行っている。

机上の理論でなく、自身がゼロから地方で市場を開拓して成長させてきた実績をもとにしたビジネスコーチングで、地方らしいビジネスモデルの作り方をコーチングしている。2012年4月からは、地方銀行の経営相談員としても活躍、社長が元気で前向きになるとの好評を得ている。

富山でコーチング認知がまったくない市場ゼロの状態から、自分で行動しながらビジネスコーチングの市場を開拓してきた実践者である。

=====
お申込み

<https://goo.gl/forms/kdmZqxHW51rnulkC3>

=====
[特商法](#) | [プライバシーポリシー](#)

copyright office ENCOURAGE All Rights Reserved.