

Sales Training

# セールス・アドバンテージ（リレーションシップ・セールス）

정규과정

「取引を成立させることができない」「クライアントの要望を理解していない」「クライアントを恐れている」「クロスセルをしない」「受け身に注文をとるだけ」  
どうしてこのような事が起こるのでしょうか。

## 교육 내용

デール・カーネギーは、人間関係スキルにおける第一人者であり、彼が開発した原則を応用し、即座に信頼関係を構築することができます。セールスにおいて必要不可欠なスキルをこのコースを通して習得します。また、つけば崩れる、ポイントを見つける方法を学びます。

## 교육 목적

顧客の関心を見抜く方法、一発必中の球の打ち方、また、NoをYesに変える方法を学びます。

## 교육 효과

あなたは、時間と報酬と、健康を得るでしょう！