



# Conceptual Selling®

## with Perspective

### 顧客面談は、成り行きに任せない

市場において競争上優位に立つには、あなたの営業チームの顧客との面談能力に左右されます。コンセプトサルセリング ウィズパースペクティブ(Conceptual Selling® with Perspective)は、買い手のニーズをよく分かって、自分を価値あるリソースとして位置づけ、ミーティングすることに役立ちます。

優れた営業組織をもつワールドクラスの企業は、効果的なセールスパフォーマンスとは、最適の営業プロセスと効果的な顧客面談に向けての十分な計画を準備することの両方に依存しているということをよく理解しています。Conceptual Selling® with Perspective は、顧客中心の会話に焦点をあて、Strategic Selling® with Perspectiveに置き換えて戦略分析を構築します。その結果、営業は顧客が何を望んでおり、それに対して売り手は何をプレゼンすれば良いのかという間の誤解を避け、買い手のニーズを注意深く評価する方法を学びます。このセールストレーニングのプログラムは、顧客との相互交流を行う営業に対して、シンプル、且つ反復可能な基本を提供します。

### コンセプトサルセリング ウィズパースペクティブの特徴

#### 01 よりよいミーティングに発展させる

顧客の視点や洞察を理解して、構造化されたアプローチで反対意見を克服する

#### 02 ミーティングのテクニックをマスター

正しい質問をすることに寄りあなたのソリューションの違いをはっきりさせ、オポチュニティを早く進めるため、効果的にリソースを配分する

#### 03 強力なコミットメントを得る

行動コミットメントを確保することによってディールを前進させ、営業目標内に、買い手のニーズを合わせる

#### 04 テクノロジーによって裏打ち

ミラーハイマングループのスカウトが多くのウィンを、もたらすためのツールであり、よりよい準備を可能にし、クライアントとの関わりを増加させます。

### コンセプトサルセリング ウィズパースペクティブ戦略

全てのクライアントとのミーティングに対して戦略計画を作ることは、優れた営業組織を持つワールドクラスがその他と違うところです。コンセプトサルセリングのグリーンシートは、営業がミーティングをもっと効果的に戦略化し、ディールを早く動かすよう顧客のコミットメントを取るようになります。

Conceptual Selling with Perspective

CONCEPTUAL SELLING® WITH PERSPECTIVE MEETING PLAN		SINGLE SALES OBJECTIVE	
<b>FOCUSING ON THE CUSTOMER</b> CUSTOMER BUSINESS: <input type="text"/>		<b>GETTING INFORMATION</b> CONFIRMATION QUESTIONS NEW INFORMATION QUESTIONS ATTITUDE QUESTIONS	
<b>GIVING INFORMATION</b> PERSPECTIVE TO SHARE FOR THIS MEETING		<b>GETTING COMMITMENT</b> COMMITMENT QUESTIONS ACTION COMMITMENTS	
<b>MY UNIQUE STRENGTHS FOR THIS MEETING</b>		<b>BASIC ISSUE QUESTIONS</b> BASIC ISSUE QUESTIONS	