

## 第1回

## 失敗の原因は何か？

講師  
音地 常弘

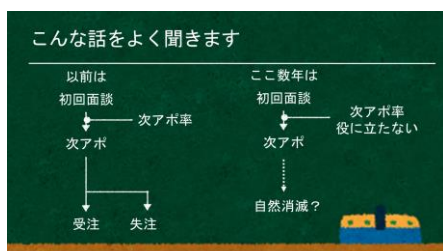
## はじめに

この講座は、失敗しない次アポの取り方について解説したものです。次アポを確実に商談につなげる方法や次アポが商談につながらない理由の解説、独自のシートを活用した次アポ商談につなげる方法を紹介します。

## ●次アポとは

- ・「次アポ」とは初回面談の最後に、お客様との次の約束を交わすこと
- ・これまでは、初回面談の目標はこの次アポで、次アポをたくさん取ること受注を増やす手段であり指標だった。

## ●こんな話をよく聞きます



## ●失敗の原因

- ①ただ会うだけのアポを取っている
- ②どんなお客様でも
- ③購買意欲が下がってしまう
- ④1回目で判断された
- ⑤進め方を合意していなかった

