



# 製品の提示・説明・クロージング②



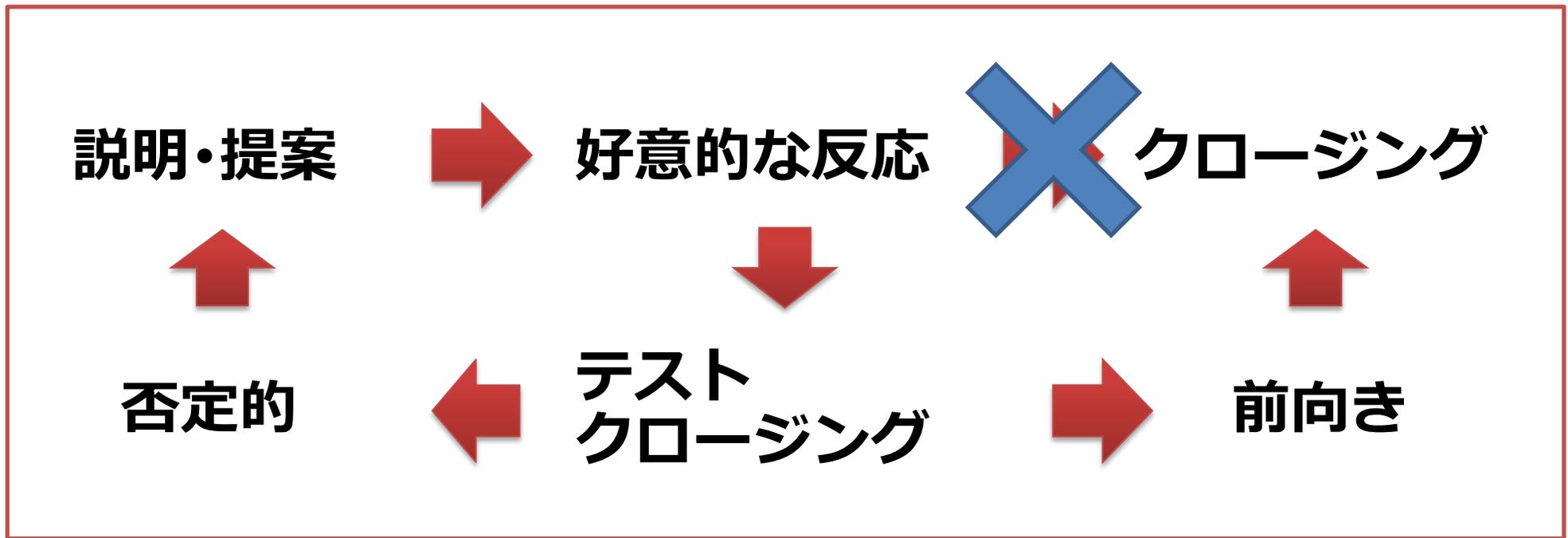
## <研修のポイント>

- ・ クロージングの考え方
- ・ テストクロージングの実施
- ・ 迷っているお客様の後押し
- ・ クロージングの実施



# クロージングとは

お客様の購入決定を促すこと



# お客様の好意的な反応

買ってくれそうなサイン → **バイイングシグナル**

**お客様自身も気付かずに、購買意欲を示すサインを発している**

1. 購入を前提とした確認や質問が出る
2. 製品と向き合った反応が表れる
3. 他人の反応に頼る質問や相談をする
4. 真剣に値切る



# 1. 購入を前提とした確認や質問が出る

買う気があるからこそ、

確認したり不安を解消しようという行動が表れる

- ・ 製品のメリットについて確認してくる
- ・ 使用をイメージした不安の質問が出る
- ・ 購入後のサポート・  
アフターサービスについて質問がある

