



ロジカルプレゼンテーション



<研修のポイント>

- ・ お客様の心理を理解する
- ・ お客様のニーズを探る
- ・ 論理的に説明・提案する



結構です

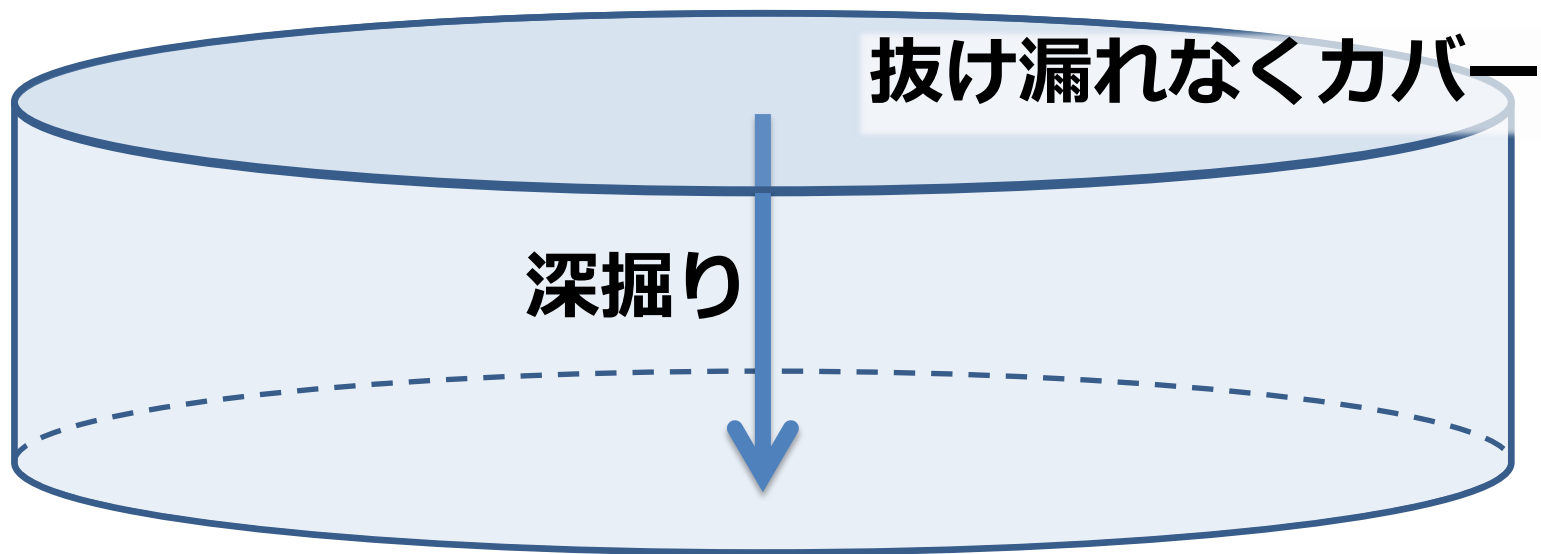
まだ早いかなあ

それだったら
今と変わらないですね



ロジカルプレゼンテーションとは

論理的な説明で相手を納得に導き行動を促進すること



ロジカルプレゼンテーションとは

相手を逃さず論破する~~ための~~テクニック

お客様の心理を理解し
お客様のニーズに合う商材を提案したり
ニーズを引き出すことによって
購買行動を促進する

