

TONY MORRIS

Helping sales teams triple their conversion rates in under 12 weeks

LONDON
SPEAKER
BUREAU



Topics

- Author
- Business
- Management

Tony Morris はコンバージョン ストラテジストであり、5 冊の本の著者であり、より良い質問をしてより良い結果を得るために、組織やリーダーと協力しています。彼の最初の本、Coffee's for closes は、Amazon のテレセールスのベストセラー本であり、第 2 版は 2023 年 3 月に発売され Wilely から出版されています。

彼は、聴衆がイベントの翌日に実装してすぐに結果を得ることができる、実用的で実用的な実際のテクニックをもたらします。トニー・モリスはステージ上で LIVE SALES CALLS を実施し、聴衆の夢の可能性に向けて、彼が教えるテクニックを実演します。

トニー・モリスは、25 年以上にわたりトップレベルで営業活動を成功させてきた彼の営業方法論 ASK Philosophy Principles を開発し、組織やリーダーが適切な見込み客を引き付け、最大の課題を解決し、それらを一生維持できるように支援しています。Tony Morris は、62 の業界にわたる組織を支援して、彼の方法論があらゆる業界に適用できることを証明しました。

Tony Morris は、B2B と B2C の両方のあらゆるレベルのセールス リーダーとセールス プロフェッショナルを支援します。彼らと協力して、コンバージョン率を高め、士気を高め、生産性を高めます。

この結果、組織は具体的な結果と顧客の平均注文額の数値的改善、収益の増加、顧客の熱烈なファンへの変化を確認し、今後何年にもわたって推奨します。

クライアントには Vitality Mortgage Advice Bureau Villeroy & Boche IHG Wren Kitchens Oakley Savills が含まれます。

Tony の記事は、Forbes Evening Standard Winning Edge などの出版物に掲載されています。

Tony は、2021 年に世界のセールス スピーカーのトップ 50 に選ばれ、セールスの殿堂入りを果たしました。他には Jeb Blount Victor Antonio が含まれます。

Tony のポッドキャスト Confessions of a Serial Seller で、彼は世界で最も成功した 100 人の営業担当者にインタビューしました。