

ベトナム国内市場の開拓と売上向上のために、営業力を強化しよう！

弊社の営業スタッフは、十分な営業スキルを身に付けていますか？

- ☑ 潜在顧客の開拓からアプローチ計画策定まで、積極的に実施している。
- ☑ 顧客の基本情報の把握をはじめとする事前準備がきちんとでき、初回訪問で好印象を与えられる。
- ☑ 自社の商品・サービスについて十分な知識を持ち、論理的にプレゼンテーションできる。
- ☑ 契約成立で営業マンの仕事を終わりとせず、アフタフォローを通して信頼関係を築き、固定客を増やす。

日系企業ではOJTにより営業スキルを身に付ける新人が多いですが、基本的な知識やスキルが十分ではなく、営業マンとして挫折することが多いのも現実です。本研修コースでは、営業活動の基本的な流れとそれぞれのポイントに必要なスキルを学びます。

～ 戦力となる営業スタッフを育成～

売れる！営業スキル向上研修

対象者：ベトナム人の営業部門の社員、新規の営業マン

開催形式：貴社単独開催 企業内研修コース（2日間）

研修の狙い

- 潜在顧客開拓やアプローチ計画策定ができるようになる。
- 営業活動の全体的な流れを理解し、各ステップの重要ポイントを学ぶことで、効果的な営業活動ができるようになる。
- 契約締結後も次のニーズを発見し、次の販売機会に

研修の内容

第1章：潜在顧客を開拓しよう！

1. 潜在顧客を明確にするには
2. 潜在顧客の抽出方法
3. 潜在顧客のデータベース化

第2章：営業の5つの基本ステップを学ぼう！

❖ ステップ1：訪問前の事前準備

- 顧客情報の把握
- 対象者の選択
- 効果的なアプローチ方法

❖ ステップ2：顧客へのアプローチ

- 効果的なオープニング ～30秒で印象付け
- 販売チャンスへつなげる顧客ニーズの聞き出し方
～ 聴くスキル、質問スキル～
- アプローチの際の留意点

❖ ステップ3：効果的なプレゼンテーションと交渉術

- ロジカルなプレゼンテーションのコツ
- 交渉時に必要なマナー
～ よくある交渉の場面と対応方法～

❖ ステップ4：クロージング

- クロージングの適切なタイミング
- 3つのクロージングのケース

❖ ステップ5：成約・契約書

- 契約書締結の際の留意点
- プロフェッショナルなアフターフォローとは
- 次の販売機会を見逃すな！
～成約は次の営業へのスタート地点～

第3章：仕事への活用のまとめ／1ヶ月アクションプラン作成

～自分能力の向上を計画する～

※ 内容は若干変更となることがございます。



AIMNEXT VIETNAM CO., LTD.

2F, Nam Giao Building 1, 261 – 263 Phan Xich Long,
Ward 2, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City

TEL: (08) 3995 8290
FAX: (08) 3995 8289
Email: training-vn@aimnext.com
URL: www.aimnext.com.vn