

営業力強化研修

(B2Bや産業製品、サービスなど)

売り込むのではなく、顧客が自ら購入を判断するように、お手伝いしよう！



貴社の営業担当者は、十分な営業スキルを身に付けていますか？

- ✓ 会社の事業拡大・売上の確保に向けて、潜在顧客をどのように見つけ出すか？
- ✓ 初回接触で高評価を得るためには、どのような準備が必要か？
- ✓ 顧客の真のニーズを深く理解し、最適な解決策や製品を提案するにはどうすればよいか？
- ✓ 新規顧客が自社製品・サービスを買いつけるように、どうすればよいか？

本研修では、B2B営業の担当者が必要な営業スキルを習得し、改善することで、売上を伸ばし、顧客との持続可能な関係を築き、会社の事業活動を強化することを目的としています。

貴社の営業部門の営業力強化にぜひご利用ください。

研修内容

1. 営業の基本概要

- 営業に対する新しい考え方：モノを売るのではなく、顧客に価値と利益の提供
- 営業職の位置づけ：営業における課題を乗り越える方法
- 営業を成功させるための重要なポイント
- 営業パーソンとしての3つの役割
- 営業パーソンに求められる3つの要素

2. 潜在顧客の発掘とアプローチ技術

- 目標顧客の特定と探索プロセス
- 顧客へのアプローチ戦略の構築
- 顧客とのアポイントメントの取り方
- 初対面での印象づくり

3. 顧客のニーズを理解し、引き出す技術

- 顧客の意思決定動機を特定する
- 顧客の購買原則とプロセスを理解する
- 顧客のニーズを掘り下げるための質問力と傾聴力
- 潜在的なニーズを深く理解する

4. 顧客への営業プレゼンテーション技術

- DISCモデルによる顧客の性格を把握し、説得力のあるプレゼンテーションを行う
- FAB法則 - 製品プレゼンテーション技術
- 解決策を提示するタイミングの見極め
- 顧客のニーズに応える解決策の提示

5. 営業のクロージング技術

- クロージングを妨げる要因
- クロージングのプロセスと技術

6. 顧客の反対意見を処理する技術

- 顧客の拒否をチャンスと見なす
- 顧客の拒否の理由を明確に理解する
- 顧客の拒否を処理するプロセス

7. 顧客との関係構築とアフターフォロー

- 顧客との関係性と機会の分析
- 顧客とのつながりを深める方法
- 関係性を通じて顧客への価値を提供する

8. 1ヶ月のアクションプラン作成

※詳細順番や内容は変更可能性がある。

時間・場所

ホーチミン 2024年10月7日-8日（月、火）
• 時間 8:30 ~ 16:30
• 場所 T Floor, Nam Giao 1 Building, 261-263 Phan Xich Long, Ward 2, Phu Nhuan Dist.

ハノイ 2024年10月15日-16日（火、水）
• 時間 8:30 ~ 16:30
• 場所 12F, Indochina Plaza Hanoi 241 Xuan Thuy, Cau Giay Dist.

概要

- 言語 ベトナム語
- 受講料 **5,400,000 VND/人**（VAT 除く）
※特別割引：1社2名以上申し込みの場合は5% OFF、5名以上の場合は10%OFF（ホーチミンとハノイ会場は区別）
- 実施形式 オフラインで実施します。
- 定員 ホーチミン: 28名 - ハノイ: 30名
（定員になり次第、申込受付を終了致します。予めご了承ください。）
- 申込方法 添付「Application form」にご記入の上、Eメール



狙い

- プロフェッショナルな営業マインドと積極的な営業態度を持つ。
- 顧客の属性、期待、および自社の製品・サービスに対する心理を深く理解する。
- 顧客の開拓、顧客との関係構築能力を持つ。
- 効果的なB2B営業プロセスを理解する。
- 顧客との関係を築き、販売後も顧客をケアする方法を理解する。

対象者

- ベトナム人の営業担当者、ビジネス開発担当者

講師

Mr. L. D. Quang

- 博士課程候補生 - ビジネス戦略、タルラック州立大学
- 多国籍企業におけるセールス&マーケティング管理15年以上の実務経験と、世界トップコンサルティングファームであるボストンコンサルティンググループ（BCG）での3年間の経験を兼ね備えています。
- シンガポール総合病院の首席代表、ディアジオ（ジョニーウォーカー&シングルモルトウイスキー）のブランドアンバサダー、スタープリントベトナムの副部長、メトロキャッシュ&キャリアベトナムの能力開発マネージャーなど、管理職およびエグゼクティブ職を歴任しました。
- ベトナムおよび国際的な大手企業向けトレーニング経験12年以上。
- 専門分野：セールス&マーケティング戦略、戦略的経営、事業開発管理、顧客サービス/顧客関係管理、卸売・小売管理、社内トレーニング研修、その他ソフトスキル。

AIMNEXT

Professional Training & Consulting

TEL : (028) 3995 8290
Email : training-vn@aimnext.com
URL : http://aimnext.com.vn

HCM HEAD OFFICE

T Floor, Nam Giao Building 1, 261-263 Phan Xich Long, Ward 2, Phu Nhuan District, HCM City

HANOI REPRESENTATIVE OFFICE

12A Floor, Sao Mai Building, No.19 Le Van Luong, Thanh Xuan District, Ha Noi

