

B to B セールストレーニング



2019年9月12日（木）

言語：日本語

B to B Sales Training



セミナーの目的

- 営業担当者や営業部隊が、顧客訪問に対し、常に効果的に準備をし、最高の成果を提供できるようにする。
- ゼイン氏の研修は、日本での25年間の営業コーチングプログラムから特定されたベストプラクティスに基づいており、最大35%の売上アップに貢献。本セミナーでは、あらゆるBtoB営業で必要とされる、実践的な営業スキルと売上アップを実現するためのツールに焦点を当てる。

研修方法

- 双方向参加型講義
- 実践的なワークショップ

対象者

営業部門に携わるビジネスリーダー、営業管理職、営業研修担当者、営業担当者

研修会社

CORE Value Selling

セミナーの詳細

- 目標設定
- 顧客訪問を計画する
- 会話をコントロールする
- 反対意見に対処する
- 質問のテクニック
- 対話のテクニック
- 重要な情報を書き留める
- 結びと約束を取り付ける
- 営業ツールの作成

プログラムのメリット

- 5000回以上のフィールド・コーチングや顧客訪問のモニタリングから特定した成功要因に基づいたツールと研修方法
- 日本における25年の実績と、36カ国以上で用いられている実践的な研修方法

講師のプロフィール

ゼイン イングルズ 講師

Zane INGLIS

ニュージーランド出身で、1995年から日本でビジネスを行っている。日本において25年以上の営業経験があり、うち10年は大手フランス企業を含む多くの多国籍企業に対し、営業部門のトレーニングやプロジェクトのコンサルティングを行っている。国際学部にて日本、アジアにおける経営学を専攻。日本語も堪能。



2019年9月12日(木)



9:00-17:00



在日フランス商工会議所



日本語



55,000 円(税別)

B to B Sales training



September 12 (Thu) 2019
Language: Japanese



Objectives

- Ensure you and your team of Sales Professionals are effectively prepared to deliver the best possible outcomes from every customer interaction.
- Zane Inglis's programs have supported sales growth of up to 35%, and are based on best practices identified through 25 years delivering field sales coaching programs throughout Japan. This program will focus on the practical selling skills and tools needed to drive sales growth in any B2B selling environment.

Methodology

- Interactive lecture
- Practical workshop

Program details

- Objective Setting
- Planning your Customer Visits
- Controlling the Conversation
- Objection Handling
- Questioning Techniques
- Communication Techniques
- Recording Key Information
- Closing/ Getting a Commitment
- Sales Tool Development

Strong points

- Program tools and methodologies base on key success factors identified during 5,000+ field coaching and customer visit observations
- Practical methodologies, proven in 36 countries, including 25 years in Japan

Profile of the facilitator

Zane INGLIS

Originally from New Zealand, Zane Inglis has been doing business in Japan since 1995. He has over 25 years experience in Sales, including 10 years delivering Sales focused training and consulting projects for multinational organizations in Japan, among with a number of large French MNEs.

Target participants

Sales Focused Business Leaders, Sales Managers, Sales Trainers, Field Sales Professionals

Training company

CORE Value Selling



September 12, 2019 (Thu)



9:00-17:00



CCI France Japon (Tokyo)



Japanese



55,000 JPY (tax excluded)