

Handling Sales Objections and Getting New Customers



Date: October 21 (Wed) 2020
Language: Japanese



Objectives

Ensuring your sales employees have the selling skills necessary to overcome common objections and ensuring they have the skills, tools and proactive mindset needed to successfully approach and get new customers.

Methodology

- Interactive lecture
- Practical workshop

Program details

- Targeting and lead development
- Development and use of effective value propositions
- Developing an effective elevator pitch
- Needs qualification
- Objection Handling
- Questioning Techniques
- Closing

Strong points

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

Profile of the facilitator

Zane INGLIS

Having spent over 25 years doing business in Japan, Zane is fluent in Japanese and has a vast knowledge of what it takes to drive sales growth in Japan. During his 14 years in Sales focused training and consulting Zane has worked with over 5500 sales professionals from 25 countries, across 30 different industries. Through his key focus on field coaching, Zane has coached and observed more than 5000 live sales meetings. As a result of this vast field experience, Zane was able to develop the highly successful CORE Value Selling methodology based on the real-world best practices he has observed over the past 25 years.

Target participants

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

Training company

CORE Value Selling



October 21, 2020 (Wed)



9:30-17:30



CCI France Japon (Tokyo)



Japanese



55,000 JPY (tax excluded)

BtoBセールストレーニング -反対意見に対処し新顧客を獲得する-



日程：2020年10月21日（水）
言語：日本語



セミナーの目的

営業担当者がオブジェクションを克服するために必要な販売スキルを持ち、新しい顧客にうまくアプローチするために必要なスキル、ツール、積極的な考え方を育てるようになる

研修方法

- 双方向参加型講義
- 実践的なワークショップ

セミナーの詳細

- ターゲット設定とリード開発
- 効果的な価値提案
- 効果的なエレベーターピッチ
- ニーズの明確化
- オブジェクションへの対処
- 質問テクニック
- クロージング


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

 2020年10月21日(水)

 9:30-17:30

 在日フランス商工会議所

 日本語

 55,000 円(税別)

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 イングルス

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。