

<オンライン研修>

効果的なリモートセールス

- コロナ禍の中で発展した実際の成功事例をもとに -

日程：2020年7月31日（金）14:00-17:00

言語：日本語 ※英語資料が必要な場合はお渡しできます。



セミナーの目的

- リモート営業での効果的なアプローチ方法を学ぶ
- 営業チームのメンバーが、リモート営業で最大の成果をあげるための準備を行う方法を学ぶ
- 危機的状況の中で価値を提供し、売上を伸ばす方法を学ぶ

研修方法

- インタラクティブなオンライン研修
- 実践的なディスカッション

プログラム詳細

1. リモートセールスの基本
2. 商品・サービスの明確な差別化
3. 価格への反対意見を克服する
4. 顧客とチームメンバーをインスパイアする
5. 高度なスキルを持つ営業チームの育成

対象者

営業部門に携わるビジネスリーダー、マネージャー、営業研修担当者、営業担当者

研修会社

CORE Value Selling



2020年7月31日(金)



14:00-17:00



オンライン



日本語
※英語資料が必要な場合はお渡しできます。



会員：18,000 円 (税別)
一般：35,000 円 (税別)

セミナーのメリット

この研修で用いるリモートセールスのメソッドは、コロナ禍の中で、ヨーロッパの大手機械・消耗品会社との日本でのプロジェクトの一環として発展させたものです。このメソッドを用いた結果、コロナ禍の中で顧客を訪問できなかったにも関わらず、セールスチームはかなりの数の新規取引を成立させることができました。

講師紹介

ゼイン イングルス

Zane INGLIS

ニュージーランド出身。日本で25年以上ビジネスを行っており日本語が堪能。日本市場で売上を伸ばすために必要な知識を豊富に持っている。過去15年間、25か国、30の異なる業界の、5500人以上のセールスプロフェッショナルと協力してきた。Zaneは、日本のセールスプロフェッショナル向けに3000以上のフィールドコーチングセッションも提供している。この膨大な現場経験の結果、過去25年間に観察した実際のベストプラクティスに基づいて、CORE Value Sellingモデルを開発した。

< Online Training >

Fundamentals of Effective Virtual Selling

- Based on Real Success Stories Developed During the COVID-19 Crisis -

Date: July 31 (Fri) 2020 14:00-17:00

Language: Japanese *English materials also available if needed



Objectives

- Develop effective virtual approach sales
- Ensure you and your team are effectively prepared to deliver the best possible outcomes from virtual selling opportunities
- Learn how to deliver value and grow sales in a time of crisis

Methodology

- Interactive online lecture
- Practical discussions

Program details

1. Fundamentals of Virtual Selling
2. Creating Clear Differentiation
3. Overcoming Price Objection
4. Inspiring your Customers and your Team in times of Crisis
5. Developing a Highly Skilled Sales Team

Strong points

The virtual selling methodologies used in this program were developed as part of a project with a large European machinery and consumable company in Japan during the COVID-19 crisis. As a result of using these methodologies, the target sales teams have been able to close a significant number of new deals, despite not being able to visit their customers during the COVID-19 crisis.

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. Over the past 15 years Zane has worked with over 5500 Sales Professionals, from 25 countries, across 30 different industries. Zane has also delivered over 3000 field coaching sessions for Sales Professionals in Japan. As a result of this vast field experience, Zane was able to develop the highly successful CORE Value Selling model 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



July 31, 2020 (Fri)



14:00-17:00



Online



Japanese
*English materials also available if needed



Members: 18,000 JPY
Non-members: 35,000 JPY
(tax excluded)