



B to B セールス トレーニング

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。

セールスインスティテュートジャパンの営業研修は、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
- ロールプレイ

プログラム詳細

- 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 イングルズ氏※
Zane Inglis

セールス インスティテュート ジャパン 株式会社、マネージングディレクター。
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。

※講師が変更になりました
(2018年6月更新)

研修会社

セールス インスティテュート
ジャパン 株式会社

開催日時

2018年9月26日(水)
9:00~17:00

場所

在日フランス商工会議所

言語

日本語

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

受講料

50,000円(税込54,000円)

Sales Institute Japan KK.

B to B Sales Training Japanese

Objectives

- Ensure you and your team of Sales Professionals are effectively prepared to deliver the best possible outcomes from every customer interaction.
- The Sales Institute Japan's Sales Training 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 Lectures
- Practical Workshops
- Role Play

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* is the Managing Director and Head Trainer of Sales Institute Japan KK. Originally from New Zealand, he has been doing business in Japan since 1995. Zane has over 25 years experience in Sales, including 10 years delivering Sales focused training and consulting projects for multinational organizations in Japan, including a number of large French MNEs.

* The facilitator has been changed
(updated June 2018)

Testimonial:

"Zane Inglis is a powerful key to unlock your sales team real potential... he will give invaluable insights for your Sales Director on how to drive his/her team more efficiently and effectively".

Denis VERGNEAU, President and Representative Director, Valrhona Japan

Training company

Sales Institute Japan KK.

Date

September 26th, 2018 (Wed)

Time

9:00-17:00

Place

CCIFJ

Language

Japanese

Target participants

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

Price

50,000 JPY (tax excluded)