



営業力強化研修

ホーチミン: 2025年12月11日-12日
ハノイ: 2025年12月15日-16日

- ✓ 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？

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

- ✓ スタッフ
- 中級管理職
- ✓ 初級管理職
- 上級管理職

2日間の研修

(B2Bや産業製品、サービスなど)

売り込むのではなく、顧客が自ら購入を決断するように、お手伝いしよう！

第1章: 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

第2章: 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

第3章: 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

第4章: 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

第5章: 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

第6章: 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

第7章: 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

第8章: 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。



Head office in HCMC:
Address: T floor, Nam Giao Bldg. 1, 261-263 Phan Xich Long, Cau Kieu Ward, HCMC
Tel : +84 (0) 28 3995 8290
Representative office in Hanoi:
Address: 114 Floor, Sao Mai Building, No.19 Le Van Luong St., Thanh Xuan Ward, Hanoi
Tel : +84 (0) 24 6685 0388
Mail: training-vn@aimnext.com
In charge Ms. Loan Anh (English, Vietnamese)
Mr. Nagayoshi Tasuku (Japanese)



時間・場所

ホーチミン
時間: 2025年12月11日-12日 (木、金)
8:30 ~ 16:30
場所: T floor, Nam Giao Bldg 1,
261-263 Phan Xich Long, Cau Kieu Ward

ハノイ
時間: 2025年12月15日-16日 (月、火)
8:30 ~ 16:30
場所: 12F, Indochina Plaza Tower,
241 Xuan Thuy, Cau Giay Ward



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る。
- ・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、社内トレーナー研修、その他ソフトスキル。



共通情報

[言語] ベトナム語
[受講料] 5,400,000 VND/人
(2回ランチ付き, VAT 除きます)
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
(ハノイとホーチミンの申込を別にさせていただきます)
[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
(training-vn@aimnext.com) にてお送り下さい！