

御用聞き営業を脱し、顧客価値の創造に向けて、顧客の課題を解決する営業へ

提案型営業の勧め

★顧客の課題を解決する、考える営業に向けて

- ◆顧客は製品・サービスにではなく、問題の解決にお金を払っている
- ◆顧客の隠れた期待の識別に向けて、製品を知り・顧客を知る
- ◆顧客の意思決定プロセス・心理に沿い、顧客に寄り添う提案をする

講座の 特徴

- ◆ベトナム人専門家よりベトナム語にて講座を行います
- ◆参加者のテスト結果、演習内容等をまとめたレポートを講座後に送付します

□ 講座概要

第1日) HCM: 11月24日(木)、HN: 12月8日(木)

第2日) HCM: 11月25日(金)、HN: 12月9日(金)

1. 提案型営業とは

講義: 顧客の隠れた期待を見出し、課題解決に貢献する、考える営業。

演習: 顧客の課題例識別演習

4. 顧客の購買意思決定プロセス

講義: 顧客は売られた物でなく、買いたい物を買う。顧客の意思決定プロセスに沿って営業する。

演習: プロセスに沿った営業ストーリー策定

2. 提案型営業の心構え

講義: 顧客に従う営業ではなく、顧客に寄り添い、信頼を勝ち得、顧客に価値を提供する。

演習: 営業の心構えの自己評価

5. 顧客の購買心理

講義: 顧客は顧客の物差しで判断をする。顧客視点に沿って営業する。

演習: 顧客心理の活用演習

3. 顧客を知り、製品・サービスを知る

講義: 顧客の課題を分析、課題解決の視点から自社製品・サービスを理解する。

演習: 顧客分析、製品・サービス分析

6. 問う・聞く・話す。提案型営業の実践

講義: 顧客の気づきを促す問いかけ、聞くとは考えること、顧客の知りたいことに応える。

演習: 提案型営業の実践演習

□ 開催要領

講師

ベトナム人講師(ベトナム語)

開催日・時間

Ho Chi Minh : 2022年11月24日(木)、25日(金) : 8:30 ~ 17:00

Ha Noi : 2022年12月08日(木)、09日(金) : 8:30 ~ 17:00

講座費用

オフライン: 4,700,000VND/参加1名(昼食込み、VATを含まず)

オンライン: 4,350,000VND/参加1名(VATを含まず)

開催方法

講座日の概ね1週間前にご案内します(会場またはオンライン開催)

下記あて、お申し込み、お問い合わせください

IMTC マネジメント教育&コンサルティング

連絡先: HN: Tel) 024.6291.1900, (Mail) imtc_hanoi@imtc.vn, HCM: Tel) 028.3551.1900, (Mail) imtc_hcmc@imtc.vn
八谷賢次: Tel) 093.424.8018, (Mail) hachiya@imtc.vn, (Website) imtc.vn

住所: Hanoi: Room 302, #3 alley 115 Nguyen Khang, Yen Hoa ward, Cau Giay district.
HCMC: Room 303, 3rd Floor, #29 Bach Dang, Ward 15, Binh Thanh district