

営業職のための

新規優良顧客獲得スキル講座

新規案件獲得のコツを学ぶ！

ローカル企業の躍進に伴い、中国市場での競争が激化している今、在中日系企業にとって新規顧客を増やし業績を上げることが急務です。そのためにも、特に、継続的な売上を見込める優良顧客を新規開拓するスキルを磨くことが営業パーソンにとっての重要課題と言えるでしょう。本講座では、新規顧客営業における、顧客ニーズの分析、提案のポイントを解説します。



2020年12月24日（木）～25日（金） 9:00 - 16:30

対象：在中日系企業で働く法人営業職（経験5年以上）

言語：中国語

参加費：4,800円/人（受講料、教材費、昼食代を含む。宿泊は各自負担）

場所：上海市浦东新区陸家嘴環路1000号 恒生銀行大廈 3階會議室

備考：開催日の2週間前迄に開催決定のご連絡をいたします

①11月13日（金）まで早期割引受付中！（4,200円/人）

②1社4名様ご参加の場合、追加1名様を無料ご招待！

プログラム内容

形式：講義、および、ケーススタディ、ロールプレイ、ディスカッションなどの演習

一日目	二日目
<p>1. 優良顧客獲得のための戦略的思考</p> <ul style="list-style-type: none"> 新規開拓営業の特徴 優良顧客獲得のためのマインドセット 顧客の分類および対応する戦略 <p>2. 案件チャンスの判断スキル</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客情報のリサーチ 顧客ポテンシャルの推測 案件受注確度の分析 <p>3. 顧客の立場の把握</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客にとってのメリットを理解する 相手から好かれるアプローチ方法 ローカル企業の特徴、担当者との付き合い方 	<p>4. 効率的なニーズ発掘方法</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客の業界を知る 顧客の業務環境および業務目標に対する理解 顧客の課題や悩みを推測する 訪問時のニーズヒアリングの進め方 T字型質問手法 積極的に行うべきことと避けるべきこと 直接答えを貰えない場合の探り方 <p>5. 訪問・提案後のフォローのポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> 訪問後、積極的にアプローチする方法 追加で協議が発生した場合の対応、工夫 <p>～終了、「行動計画書」記入～</p>

講師紹介



呂 春蘭 講師 サイコム・ブレインズ（上海） 顧問講師

廈門大学、上海交通大学EMBA卒。アメリカTraining House管理能力発展システム(MAP-EXCEL)、Market place 企業経営意思決定シミュレーション研修などの専門講師資格を持つ。約20年間のセールスマネジメント実務経験ののち、今日まで約10年間、研修講師として活躍してきた。60人の営業チームのマネジメント、総経理経験および、6つの業界、6都市にて業務経験がある。得意分野は営業パーソン育成、管理職育成全般。特に「コンサルティング営業スキル」「交渉スキル」「顧客志向コミュニケーションスキル」におけるファシリテーションに高い評価を得ている。

お問い合わせ



思康博企业管理咨询(上海)有限公司

上海市浦东新区陸家嘴環路1000号 恒生銀行大廈7階

嚴麗 (Yan Li) +86-21-6841-3001

曾晨 (Zeng Chen) +86-21-6841-3005

cbs@cicombrains.com

<https://www.cicombrains.com/shanghai/>

Copyright(C) 2020 Cicom Brains (Shanghai) Co., Ltd. All Rights Reserved.