

1 DAY

# SALES POWER

## ～営業力の基礎を学ぶ～

＼タイ人若手セールススタッフ必見！／  
生産性向上につながる営業活動のポイントとは？  
顧客との関係性を深め、価値の高い営業活動を実現します！！

参加費：

**4,500 THB**

(付加価値税および源泉税を除く)

言語: 日本語 / タイ語 (通訳有)

日時：

**2024年7月12日**

9AM - 4.30 PM

At アイレジデンスホテル(バンコク)

講師&通訳：



齋藤 貴之  
Takayuki Saito



竹村 舞葉  
Maiha Takemura



小谷 麻里紗  
Marisa Kotani  
(Interpreter)

お申し込み・詳細

<https://retro-modern-thailand.com/>



Contact us at  
+66 (0) 82 671-8574

Sathorn Thani Bldg. II, Room No. 1809,  
18th Fl., 92/53 North-Sathorn Road,  
Silom, Bangrak, Bangkok 10500

[contact@retro-modern.com](mailto:contact@retro-modern.com)

# SALES POWER

## コース概要

2024年7月12日（金）

楽しく、手応えのある営業活動を実現するための、営業の本質とは？

成功の鍵は、顧客との信頼関係を築くことです。

この「営業力」トレーニング・プログラムは、営業チームが持続的なつながりを築き、やりがいのある成果を達成するためのスキルと知識を提供します。営業スキルの向上のみならず、顧客ロイヤルティやリピート率の向上につながる顧客中心の考え方を身に付けます。

（セミナーは日本語とタイ語で行われます）

### 登壇講師



**齋藤 貴之**

Speaker

株式会社レトロモダン 代表取締役

#### プロフィール

立教大学文学部卒業後、フランスベッド（株）入社。多種多様な営業を現場最前線にて体験し成績優秀者として数多くの表彰を受ける。大手コンサルティング会社へ転職し、再就職支援事業に携わり再就職者に「営業マンの視点」を説く独自の支援スタイルを実施する。'06年よりコンサルティング会社の経営を受託し代表取締役に就任。主宰した経営塾等を卒業したリーダーは1,000名以上を数え全国各地で活躍している。その後、'20年7月に人材育成・教育事業を主とした（株）レトロモダンを起業。蓄積された経験を活かしクライアントのニーズに合わせ徹底的にカスタマイズする他社には真似のできない研修を実施している。

ラフォーユ・コンサルティング合同会社 代表取締役



**竹村 舞葉**

Speaker

#### プロフィール

大阪外国語大学(現大阪大学)東アジア地域文化学部(中国語専攻)卒。上海の5つ星ホテルWestin Shanghaiにて、VIPを専門に対応するGuest Relation Officerとして勤務。その後、大手経営コンサルティングファームに入社し、経営コンサルタントとして勤務。大手自動車メーカー、カーディーラーなど自動車業界の企業を中心に人事・組織開発、営業改善などの支援を行い、研修、講演実施数は年間150回以上。株式会社リブ・コンサルティングに転職し、マネージャーとしてチームを率いると共に同社のタイでの事業立ち上げメンバーとして従事。

お申し込み・詳細

<https://retro-modern-thailand.com/>



Contact us at  
+66 (0) 82 671-8574

Sathorn Thani Bldg. II, Room No. 1809,  
18th Fl., 92/53 North-Sathorn Road,  
Silom, Bangrak, Bangkok 10500

[contact@retro-modern.com](mailto:contact@retro-modern.com)



Takayuki Saito  
Instructor



Maiha Takemura  
Instructor



Marisa Kotani  
Interpreter

# SALES POWER

## コース概要

2024年7月12日（金）

AM

### スターティング

- 研修の目的とゴール

### 営業とは?

- 営業の本質的な役割
- 昨今求められる営業とは?

### 円滑なコミュニケーションの取り方

- お客様とのコミュニケーションの重要性
- ソーシャルスタイルの理解

### コンサルティング営業のプロセス①

- 営業プロセス全体
- Approachにおける留意点

### ワークショップ & 討議

- ソーシャルスタイルを自己分析し共有

PM

### コンサルティング営業のプロセス②

- Listeningにおける留意点
- Proposalにおける留意点
- Closingにおける留意点

### ロールプレイング

### ワークショップ & 討議

- きく/伝えるスキル
- 質問力
- トークスキルを使って会話する

### 営業のためにできること

- 実行可能プランを考える
- 既存客からの紹介
- 見込み客への定期的コンタクト等

### ラップアップ

- 今日の研修での気づきや学び
- 明日から取り組むこと

お申し込み・詳細

<https://retro-modern-thailand.com/>



Contact us at  
+66 (0) 82 671-8574

Sathorn Thani Bldg. II, Room No. 1809,  
18th Fl., 92/53 North-Sathorn Road,  
Silom, Bangrak, Bangkok 10500

[contact@retro-modern.com](mailto:contact@retro-modern.com)