



RETRO
MODERN
BANGKOK Co.,Ltd.



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：

5,500 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11月7日 (木)

9AM - 4.30 PM

At アイレジデンスホテル(バンコク)

講師&通訳：



蔵谷 耕平
Kohei Kuratani
(Instructor)



タソオンソーンナロン (パーム)
Sornnarong Tasorn
(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

SALES POWER

コース概要

2024年11月7日（木）

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。

若手や営業経験の少ない社員を対象とした営業の基礎的な内容です。

（セミナーは日本語とタイ語で行われます）

登壇講師

株式会社レトロモダン パートナーコンサルタント
泉屋研修事務所株式会社



蔵谷 耕平

プロフィール

京都産業大学経済学部、京都府立大学文学部卒業。
ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社営業マーケティング部エリア
マネージャーを経て、アジア太平洋地域におけるeラーニングプログラムの
開発・導入を担当。

シンガポールでの教育システム構築に関する学びをもとに、参加者が
楽しみながら深く学べるワークショップを設計。豊富な実務経験に基づき、
理論を実社会に応用した講義には定評がある。

心身の健康を信条とし、趣味はフィジーク。

シンガポールで開催された公式国際大会で銅メダルを獲得。

プロフィール

スイス連邦工科大学大学院ローザンヌ校で修士課程通信システム科卒業。
8年間で日本とスイスに留学経験があり、以前は日本電気株式会社で研究研修生
として勤務し、その後、5年半で飲料キャップメーカーのクラウンシール株式会
社で日本人の品質管保証課長のアシスタントとして、顧客やサプライヤーとの会
議に参加し、顧客との品質問題のクレーム交渉などを成功裏にサポートしまし
た。現在はフリーランスで日本語通訳・翻訳、およびプロジェクトベースのデー
タサイエンティストとして活動中。

エンジニアになった時に磨かれた問題解決能力、論理的思考力、または情報技術
等に関する専門的な知識を活かし、学術セミナーや工場の技術会議、商談会など
の通訳を行い、顧客とビジネスパートナーとのスムーズなコミュニケーションを
実現。

タソーン ソーンナロン
(パーム)

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



蔵谷 耕平
Kohei Kuratani
(Instructor)



タソオンソーンナロン (パーム)
Sornnarong Tasorn
(Interpreter)

SALES POWER

コース概要

2024年11月7日 (木)

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