



営業力をアップさせたい方へ！

対面
開催

セールススキルアップ研修

本研修では、営業として欠かせない顧客と信頼関係を築くためのコミュニケーションの取り方やヒアリングスキル、成果を上げるための効果的な目標設定の仕方、クロージングのテクニックを学び、個々の営業力の向上を図ります。ロールプレイを交えながら、現場で活かせる実践的なスキルの習得を目指します。

TOPICS	KEY LEARNINGS
はじめに	<ul style="list-style-type: none"> 自己紹介、アイスブレイク 研修目標の確認
営業の基礎	営業に必要な7つのスキル
コミュニケーションスキル	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションの基本原則 営業に求められるコミュニケーションとは 顧客と信頼関係を築くコミュニケーション（話す、ヒアリング）
営業戦略	<ul style="list-style-type: none"> 優れた営業になるために 目標設定 営業スキル向上のためのテクニック 顧客を理解する 競合調査
交渉術	断られたときの対応の仕方、交渉力
クロージング力	<ul style="list-style-type: none"> 成約率を高めるコツ・テクニック クロージングのサインを見極める
おわりに	<ul style="list-style-type: none"> 今日の学びの振り返り Q&A Feedback

研修中は
アクティビティ、
ケーススタディー、
ビデオ[®]を使って
参加者の主体性を
引き出します

日程:2024年2月22日(木)
9:30~17:30

場所：グルガオン

ibis Gurgaon Golf Course Road

費用：1名様 Rs 25,000 (税別)

実施言語：英語

定員：8~12名

講師紹介

シャラブ・サグゼナ



デリー大学商学部卒業。
35年の営業コンサルタント、講師としての経験があり、製造業・非製造問わず、幅広い業界に向けた営業研修の企画・実施の経験を持つ。組織・個人のゴールや課題に合わせた研修の実施・提案が可能です。

こんな課題をお持ちの企業様におすすめ

- ✓個人・チームによって成果・営業手法にばらつきがある
- ✓ヒアリング力や提案力が弱い営業が多い
- ✓行き当たりばったりの営業活動を改善したい
- ✓競合他社に負けない営業人材を育てたい

お申込みはオンライン



左のQRコードもしくは下記URLよりお申込フォームへアクセスして下さい。

(Google Formにアクセス出来ない方は大変お手数ですが下記問い合わせ先までご連絡くださいませ)

<https://forms.gle/J8izdH6o8BpKCgsF8>

本研修に関するお問い合わせ・お申し込み

パソナインディア研修事業部 営業担当 成田 ☎ +91 9599337443 ✉ maiko.narita@pasona.in

Pasona India Pvt. Ltd. Address: F127-128, Rectangle-1, D-4, Saket, New Delhi - 110017 Tel: +91 11 46525252 Web: <http://www.pasona.in>

SALES ABILITY Workshop



This is a must attend workshop for all sales professionals. It provides deep insights on all the important aspects of effective sales, such as sales communication, pitch, strategies, buyer persona, competitor analysis, and closing deals. The program provides practical tools and real-world scenarios to empower participants to drive sales growth, exceed targets, and become dynamic sales professionals in any industry.

TOPICS	KEY LEARNINGS
Ice Break	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction, Objective setting • Team formation
Introduction & principle understanding	<ul style="list-style-type: none"> • Core principles of professional selling (7 - Principles)
Effective Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Meaning and process • Effective communication skills (Levels and barriers, 5Cs, Body Language) • Talk & listen to customer – build rapport and trust
Selling strategies	<ul style="list-style-type: none"> • How to be an effective salesperson • Sales target • Application of best sales methods and techniques for different situations and customers • Need-based selling • Understanding customers • Competitor analysis
Objection Handling	Never answer a question, handle it...
Sales Closing	<ul style="list-style-type: none"> • Tips and tricks on how to close a case • Know the signs / stages of closure
Closing	<ul style="list-style-type: none"> • Revision and key learnings of the day • Q&A and Feedback

Interactive session through activities, case studies and videos during the training

Date : Thu 22nd February 2024, 09:30AM to 17:30PM

Venue : Ibis Gurgaon Golf Course Road

Batch size : 8~12 members

Fee : 25,000INR (+GST)/ per person

Language : English

Instructor

Mr. Shalabh Saxena



Graduate in commerce from the University of Delhi, NIIT certified in several computer courses. He is a sales trainer and consultant with around 35 years of experience in corporate training. He designs and delivers training sessions for various industries **primarily focused on sales and its various processes**. He has contributed to learning and development initiatives of reputed companies. He uses a solution-focused approach to achieve operational effectiveness and business results.

Recommended for companies facing these challenges:

- ✓ Deviations in results and sales methods depending on individuals and team approach.
- ✓ Many sales-people have weak listening and proposal & negotiation skills
- ✓ Haphazard or unstructured sales activities
- ✓ Want to develop competitive sales personnel

Apply Online



Please scan this QR code or access the URL below.

*If you are not able to access Google Form, please email us.

<https://forms.gle/J8izdH6o8BpKCgsF8>

Application and Inquiry

Aashna Ahuja (Ms.) / Pasona India Global Training Div. ☎ +91 9810675722 ✉ aashna.ahuja@pasona.in
 Ambika Gupta (Ms.) / Pasona India Global Training Div. ☎ +91 9311442851 ✉ ambika.gupta@pasona.in
 Pasona India Pvt. Ltd. Address: F127-128, Rectangle-1, D-4, Saket, New Delhi - 110017 Tel: +91 11 46525252 Web: <http://www.pasona.in>