



# 営業・交渉スキル研修

日付	時間	形式	費用	定員	言語
2026年6月30日 (火)	9:30 ~ 17:30 (インド時間)	対面 (グルグルム)	INR 15,000 / 1人 (税別)	10~16名	英語

お申込み人数が一定 (5名) に満たない場合、研修は延期もしくは中止となる場合がございますので、あらかじめご了承ください。

## 研修の概要

本セッションでは、提案から成約へとつなげるための実践的なスキルとツールを提供します。

**戦略的コミュニケーション**：顧客ニーズの把握、反論への対応、効果的な提案方法を学びます。

**スキル習得**：自信を持って交渉を進め、効率的に成約へ導き、長期的な価値を最大化するための実践的手法を習得します。

効果的な営業力と交渉力は、ビジネスの基盤となる重要な要素です。単に商品やサービスを売り込むのではなく、価値に基づいた対話を通じて、双方にとって有益な結果を生み出すことが求められます。これらのスキルを習得することで、顧客との信頼関係を構築し、成約率の向上とプロフェッショナルとしての存在感の強化につながります。

## こんな企業様、社員様におすすめ

- ✓ 営業成果を向上させ、自信を持って成約に導きたい方
- ✓ 反対意見への対応力を高め、交渉にて良い結果を得たい方
- ✓ 顧客と信頼関係の構築や意思決定への影響力を高めたい方
- ✓ 説得力・コミュニケーション力・収益創出力の向上に取り組みたいすべての方

## 講師紹介

### シャラブ・サクセナ

デリー大学商学部卒業。NIITにて複数のコンピュータコースを修了。約35年にわたり企業研修に従事する、営業分野のトレーナー兼コンサルタント。

主に営業およびそのプロセスに焦点を当て、さまざまな業界に向けた研修の設計・実施を行っています。また、著名企業の人材開発 (L&D) 施策にも貢献してきました。課題解決志向のアプローチを用い、業務効率の向上とビジネス成果の創出を支援しています。

## 研修プログラム

効果的なコミュニケーション	顧客と信頼関係の構築
販売戦略	効果的な営業手法の選択と活用
企業・業界・商品への知識	製品・サービスの価値提案力の向上
競合分析	競合の強みと弱みを評価する
営業スキル	クロスセル・アップセルの実践
クロージング	交渉力と反対意見への対応スキル
研修のまとめ	ロールプレイ、見直し、Q&A、フィードバックなど

研修修了後、受講者の皆様へ修了証明書をお送りいたします。

### <複数割引>

同日程かつ同一の研修に2名以上お申込みの場合

- ・2人目は5%オフ、
- ・3人目以降はそれぞれ10%オフ

### <早割>

研修日から2週間前までにお申込みいただいた場合10%オフ

※上記の割引は併用できません。

## お時な割引制度もあります!

## お申し込みはオンラインで



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ください。

<https://forms.gle/8onUwYmufycGUHrb6>

※ Google Formにアクセス出来ない場合は大 変お手数ですが下記問い合わせ先までご連絡ください。

## お問い合わせ先

パソナインディア研修事業部 営業担当 中野 ☎ +91 84485-96143 ✉ [hiroki.nakano@pasona.in](mailto:hiroki.nakano@pasona.in)

TRAINING ON

# SALES AND NEGOTIATION SKILLS

DATE	TIME	MODE	FEE	BATCH SIZE	LANGUAGE
TUESDAY, 30 JUNE 2026	09:30 ~ 17:30 (IST)	FACE TO FACE (GURUGRAM)	INR 15,000 PER PERSON (EXCLUDING TAXES)	10-16 PEOPLE	ENGLISH

\*To ensure a quality experience, training may be rescheduled or cancelled if lesser than 5 nominations are received.

## ABOUT THE TRAINING

**Effective sales and negotiation skills** are the cornerstone of business growth; it isn't about pushing products, but about creating value-driven conversations that lead to mutually beneficial outcomes. By mastering these skills, you build trust, increase conversions, and establish a strong professional presence.

This training provides the **practical toolkit** you need to bridge the gap between pitching and closing deals successfully.

**Strategic Communication:** Learn how to understand customer needs, handle objections, and position your offering effectively.

**Skill Mastery:** Gain proven techniques to negotiate confidently, close deals efficiently, and maximize long-term value.

## MUST ATTEND FOR

- ✓ Professionals seeking to improve their sales performance and close deals with confidence.
- ✓ Individuals aiming to handle objections effectively and secure better outcomes in negotiations.
- ✓ Those requiring a structured approach to building client relationships and influencing decisions.
- ✓ Anyone committed to enhancing their persuasion, communication, and revenue-generating skills.

## FACILITATOR



### 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.

## TRAINING OUTLINE

Ice-Break	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduction and Setting the Objective</li> <li>• Team formation activity</li> </ul>
Effective Communication	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effective communication skills (Levels and barriers, 5Cs, Body Language)</li> <li>• How to build trust with the clients</li> </ul>
Selling Strategies	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Applying best sales methods.</li> <li>• Need based selling</li> </ul>
Company/Industry/Product knowledge	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mastering value proposition of products or services.</li> </ul>
Competitor analysis	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identify competitor's strengths and weaknesses</li> <li>• Analyze their pricing, product, and customer strategy</li> </ul>
Sales skills	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cross selling and upselling</li> </ul>
Closing deals	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Negotiation and objection handling</li> </ul>
Day closing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Roleplay, revision, Q&amp;A, feedback etc.</li> </ul>

## % DISCOUNT OFFERS %

### ❖ MULTIPLE NOMINATION DISCOUNT

For 2 or more applications received for the same seminar on the same day:

- **2nd participant** gets 5% discount
- **3rd and additional** participants gets 10% discount

### ❖ EARLY BIRD DISCOUNT

For applications received **2 weeks prior** to the training date, a **10% discount** will be applied.

*\*These discounts cannot be combined.*

## APPLY NOW!



Scan the QR code or click the **Google Form Link** below to submit your application

<https://forms.gle/8onUwYmufycGUHrb6>

\*If you are unable to access the Google Form, please email us at [training@pasona.in](mailto:training@pasona.in)

## CONTACT DETAILS - GLOBAL TRAINING DIVISION

• Rohit Tripathi ☎ +91 9319623158 ✉ rohit.tripathi@pasona.in • Priya Sudan ☎ +91 9810675722 ✉ priya.sudan@pasona.in • Global Training Division ✉ training@pasona.in