

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：

8,000THB

(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：

2026年2月10日 (火)

9AM - 4.30 PM

At アイレジデンスホテルシーロム

講師&通訳：



龍村 大
Masaru Ryomura
Founder / CEO / Chief Consultant
Six & INSPIRERS Co., Ltd.



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

お申し込み・詳細



More information at
<https://retro-modern-thailand.com/>

 Retro Modern Bangkok

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

2026年2月10日（火）

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

Six & INSPIRERS Co., Ltd. 創業者 / CEO / チーフコンサルタント

プロフィール

1992年に日本板硝子（株）へ入社。約16年にわたり営業現場の最前線でキャリアを積み、アカウントマネージャーとして顧客との信頼構築に尽力する。

その後、世界的な自動車部品ティア1メーカー3社（日本板硝子、ヴァレオ、マクシオンホイールズ）にて、4つの異なる製品群の営業・マーケティング活動に従事。

日本およびタイを拠点に、ASEANセールスディレクターやアジア地域のセールスディレクターを歴任し、グローバル市場における包括的な知識とビジネスリーダーとしての素養を磨く。

「現地・現物・現実」の三現主義を信条とし、常にお客様と対面する実務的な事業開拓を推進。

企業の事業計画や予算に直結する財務指向の戦術立案から、多様な国籍・性別・文化的背景を持つメンバーを率いるチームマネジメントまで、その手腕は多岐にわたる。

現在はSix & INSPIRERS Co., Ltd.を創業し、CEO兼チーフコンサルタントとして活動。

広い視野で物事を捉える独自の洞察力と、長年の海外事業経験で培ったダイバシティ・マネジメントの知見を活かし、事業戦略の立案から遂行、次世代チームリーダーの育成まで、現場感覚に基づいた実践的なコンサルティングを展開している



Masaru Ryomura

Speaker

お申し込み・詳細



More information at
<https://retro-modern-thailand.com/>



Retro Modern Bangkok

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



龍村 大
Masaru Ryomura



タソオンソーンナロン (パーム)
Sornnarong Tasorn

SALES POWER

コース概要

2026年2月10日 (火)

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



More information at
<https://retro-modern-thailand.com/>

 Retro Modern Bangkok

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