

WEB
開催

オンライン営業を活用した 営業力強化研修



テレワーク時代の販売・購買活動の変化を把握した上で、オンラインを活用した営業力強化のポイントと具体的な進め方を理解します。

オンラインを活用した営業スタイルへ変更しなくてはならないと漠然と理解しているものの、判断に迷ったり、具体的に組織活動へ落とし込めない経営者の方向けの研修です。

本研修のポイント

- テレワーク時代における買い手（購買活動）と売り手（販売活動）の変化を把握します。
- オンライン営業の全体像と成功・失敗のポイントを理解します。
- 自社の課題に合わせたオンライン営業の導入方法・手順を理解します。

【開催日時】 <半日>

令和3年4月21日(水)
14:00~15:30

【受講対象者】

オンラインを活用して営業組織を強化したい経営者・営業責任者

【受講方法】

Zoom（後日参加URLをご案内します）
※セミナーを録画させていただきます
※セミナー後、録画動画を配信します
（期間限定、セミナー受講者限定です）

【定員】 40名

【受講料】 会 員 2,300円
一 般 3,300円

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社
研修・情報G：TEL048-647-4087

【カリキュラム】

1. オープニング
2. テレワーク時代の販売・購買活動の変化
 - ・買い手（購買）側の環境変化
 - ・売り手（営業）側の環境変化
3. オンライン営業を実施する際の成否ポイント
 - ・オンライン営業を実施する際の要点
 - ・成功例と失敗例を学ぶ
4. 自社課題に合わせた導入手順
 - ・新たな出会い（新規取引先の獲得）強化策
 - ・顧客との関係性の強化策
 - ・商談品質の向上策
5. 組織活動への落とし込み方（実行計画）
 - ・役割の定義と目標の設定
6. 総まとめ

【講師】

株式会社カレン 代表取締役 藤崎健一 氏

大学卒業後、大手カタログ通信販売会社へ入社し、顧客データベース技術を学ぶ。株式会社カレンにて、顧客との関係性を構築・強化するCRMサービスの提供開始。国内初のEメールマーケティング・サービスを創るなど、創業以来25年間、大手消費財メーカーなど500社以上へCRMサービスを提供。現在、中小・ベンチャー企業向けに営業効率化のインサイドセールス事業を展開。営業マンが少ない中小・ベンチャー企業でも骨太な営業組織ができる遠隔営業サービス「TIMELY」にて、営業改革に注力。マーケティング&セールスの講師や執筆活動も実施。

お申し込みは下記メールフォームもしくはホームページからお申込みください。

メールフォーム

https://www.saitama-j.or.jp/kensyu_entry/21kre.html



ホームページ

<https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/21kre/>

当セミナーではFAX
でのお申し込みはお受
けいたしかねます。

個人情報の利用目的のご案内

当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。

・研修やイベントなどに関する情報のご案内（送付を含みます）

・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成

・各種相談やお問い合わせに関する対応など

※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。

・公社が実施する各種調査の公表

もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。

※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します