

無料

オンライン彩の国ビジネスアリーナ Web セミナー



中小・ベンチャー企業のための 「テレワーク時代の営業改革」 ～オンライン営業とは～

元来日本の営業は「対面の御用聞き営業」によってお客様との接点を作ってきました。ところが、コロナ感染対策により「対面の御用聞き」から「オンライン商談」中心へと営業環境が一変し、お客様との接点作りが難しくなりました。

従来は「対面の御用聞き」する営業マンの人数が勝敗を決める時代でしたが、今後は、オンラインによるお客様との接点の質と量が勝敗を決める時代へとシフトします。つまり、営業マンの人数が少ない中小・ベンチャー企業でも、骨太の営業組織作りができる時代へととなります。

そこで、オンラインで商談効率を上げるためのポイントを、欧米の非対面型の遠隔営業や先駆けて着手している中小企業を例にとりながら解説し、中小企業の経営者へ営業改革の材料を提供します。

【開催日時】 令和3年1月8日(金) 13:30～14:45 (75分間)	【セミナー内容】 1. 急増するオンライン商談 2. 日本型の営業手法「御用聞き営業」の消滅 3. 「オンライン営業」を成功させるポイント 4. 米国で進む「オンライン営業」とは？ 5. 「オンライン営業」に取り組む国内中小企業の事例 6. 今後の「オンライン営業」の展望 <small>※内容は変更する場合がありますので、予めご了承ください。</small>
【対象者】 経営者、営業担当者等	【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。
【受講方法】 Zoom (後日、参加URLをご案内します) ※セミナー後、オンデマンド配信を予定。	
【定員】 100名	
【受講料】 無料	
【主催】 (公財)埼玉県産業振興公社 研修・情報グループ TEL 048-647-4087	

お申し込みは、下記メールフォーム、又は、ホームページからお申込みください。

メールフォーム

<https://forms.gle/9cKKXSLSuFpBEgsk7>



ホームページ

<https://www.saitama-j.or.jp/seminar/20ktf/>

**当セミナーは、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)

・各種相談やお問い合わせに関する対応など

・公社が実施する各種調査の公表

※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

・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成

※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。

もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。