

派遣会社の
経営層必聴!

「とりあえず、テレアポ」
「とりあえず、ビデオ商談」しかできていない全経営者様へ
お客さんに「会えない」ではなく、「会わない」で売上げ **2倍**

一般価格 **10,000円** (税抜)
11,000円 (税込)
会員価格 **8,000円** (税抜)
8,800円 (税込)

0から始めて1か月で結果を出す
人材派遣会社向け **新規開拓の**

オンライン営業

訪問営業を過去のものにする
オンライン営業の衝撃!

全国4万社の人材派遣会社から見た「外に出ない」セールス術
オンライン営業導入Webセミナー

豪華セミナー参加特典
派遣会社向け
オンライン営業の
プロフェッショナルによる
無料経営相談

全国各地で成功連発! 結果が出る“本当の”オンライン営業、お伝えします。

オンライン営業改革で、攻めの営業へ。
新規開拓推進で

訪問営業一切禁止。
お客さんに全く会うことなく

マーケティングオートメーション導入。
システムで市場を見直したことで

企業向けコンテンツサイト導入。
訪問営業一切せずに

営業を機能不全にするのは、根拠なき「エクセル信仰」。
エクセルをやめてSFAシステムに切り替えたことで

売上 **2倍超**

受注 **15倍**

利益 **16.5** ポイントアップ

新規
問合せ **40** 件/月

売上 **150%** アップ

WITHコロナ の今だからこそ必要なのは、営業のデジタルイノベーションだ

スマホで
セミナー参加!

2020年

9月16日(水) 9月17日(木) 9月23日(水) 9月24日(木)
10月5日(月) 10月9日(金) 10月14日(水) 10月20日(火)

開催時間 13:00-15:00 ログイン開始 12:30~

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

【webセミナー】はじめての「オンライン営業」導入セミナー 9月 お問合せNO.S065705 10月 お問合せNO.S064559

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **064559**
お申込みに関するお問合せ: 時田 内容に関するお問合せ: 豊嶋 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

問われる企業の適用力 “会えない” 今こそ営業に変革を

はじめまして、船井総合研究所の山根康平と申します。このチラシは、今や急務かつ必須とも言えるオンライン営業の実践的方法をお伝えするセミナーの案内です。このご案内をお読みになっているあなたは、企業の担当者に会えない今いかに営業活動が続けていくかという経営課題を少なからずお持ちということかと思えます。そのあなたに、企業の担当者に直接会わずして新規開拓営業を成功させ、業績向上のヒントをお伝えするのがこの企画の主旨です。

さて、目には見えないウイルス一つの登場で、社会情勢が一変してしまいました。これが数十年前に起きていたとすれば、我々も打ち手がなくお手上げでした。ただ、今やそれを解決しうる強力な武器があります。「テクノロジー」です。

見込み顧客の確度を感知できたり、自社のサービスを潜在的に探している会社を見つけたり、IT技術ができることの範囲や精度は、ややもすると人間には不可能なレベルに達しています。

しかしながら、残念なことにそれを本当に使える情報として収集できる機会が少ないのも事実です。

試しに、お手元のPC・スマホで「オンライン営業」など関連単語で検索してみてください。

実に多くのWebサイトやセミナーが、自社商品を売り込むための内容に終始していることに気づくはずですが。

我々からお伝えするのは、それらとは全くの別物です。なぜならば、我々船井総合研究所はシステムの売り込みなどしない完全に“中立な”立場である経営コンサルティングの会社だからです。

経営やセールスの本質に基づき、最新のマーケティング手法やツール、それも実際に成果が出たものだけを余すことなくお話しします。

どんなサービスを提供していたとしても、経営者であるあなたにとって本当に有益な情報を提供できる自負があります。

そのノウハウは、きっとあなたの“今”を支え、明るい未来を作る礎となるでしょう。

今回のウイルスについて、過度に危険視あるいは軽視する立場があり意見が分かれているのは周知のことかと思えます。

ただ、意見は分かれど、この騒動の終息がいつになるかと不安になっている一方で、もう長期戦を覚悟している自分もいるはずですが。

そして、「Withコロナ」という言葉が人口に膾炙しているように、「新しい営業様式」が必要であることはもはや自明です。

船井流経営法に「時流適用」という考え方があります。世の時流に逆らわず、それに適用することが経営の原理原則とする考え方です。

情勢は目まぐるしく変わっています。今や、企業の時流適用力いわんや変革力を問われている過渡期です。

この状況を嘆くよりも、旧態依然とした営業のあり方を見直す好機と腹をくくることが最初の一步です。

さあ、今こそ営業にイノベーションを。

そのヒントを惜しみなくお伝えいたします。

この機会がその手助けとなり、あなたの会社を発展させる一助となれば、開催者としてこれ以上の喜びはありません。

それでは、Webセミナーではありますが、当日あなたに「お会い」できることを心より楽しみにしております。

最後に、現場で日夜奮闘されておられる医療従事者の方に感謝申し上げます。

株式会社 船井総合研究所
人材ビジネス支援部
マネージング・ディレクター

山根康平

すぐに取り組める ノウハウだけをお伝えします

- もう名刺交換は不要!
自動で営業リストを作成できるクローリングシステム
- 何もしなくても商談アポを獲得!
ホームページの反響を激増させる方法
- サボり営業マンとはおさらば!
クラウドソーシングでノンストップに顧客アプローチする方法
- マーケティングは自動化する時代!
メルマガも広告もAIが自動配信!

本セミナーで学べるポイント

- Point 01 飛び込みや訪問に頼らない集客手法・営業手法がわかる**
コロナの影響で年内の展示会は見通せない中、デジタルマーケティングを活用したデジタル集客、さらにマーケティングオートメーション等を活用した商談の創出手法についてお伝えします。
- Point 02 人が訪問しなくてもよい「オンライン営業」の導入方法がわかる**
訪問営業の自粛を余儀なくされる中、訪問せずに売る「オンライン営業」の導入ポイント、また受注まで確実に結びつけるポイントがわかります。
- Point 03 セールズテックの最新具体例がわかる**
最新の営業テクノロジーとして注目を集めるセールズテック。その具体事例のポイントをわかりやすくお伝えいたします。
- Point 04 失敗しないマーケティングオートメーション導入・運用のポイントがわかる**
集客・商談創出を自動に行うマーケティングオートメーション。100社を超える導入・運用実績を持つ専門コンサルタントが、導入・運用成功をわかりやすくお伝えします。
- Point 05 実績が上がるSFA・CRM運用のポイントがわかる**
特にSFAは単なる管理ツールではなく、業績アップのためのツールです。適切なKPI設定のポイント、運用のポイントなど、業績を上げるSFA・CRM運用のポイントについてお伝えします。

これを知らずしては始まらない! “非接触” オンライン営業のカギを握る “三種の神器”

1 新規問い合わせ・商談の創出 【マーケティングメディア】

確度が高い顕在ニーズ層をキャッチ!
モチベーションに左右されず、文句も言い訳もしない最強の営業マン、「ソリューションサイト」。

ソリューションサイト

会社案内のコーポレートサイトではなく、企業の多様な採用ニーズに合わせた人材サービスメニューを発信する企業向けコンテンツサイト。

SNS
検索エンジン
メディアサイト
DM【ダイレクトメール】

Solution site → 顧客リスト獲得 (資料請求、問い合わせ etc) → 商談

事例 月間100件以上の顧客名簿獲得!
『人材募集人材採用ドットコム』

2 潜在優良顧客の育成&発見 【マーケティングオートメーション】

派遣会社の新規開拓営業は“タイミング”が全て
成否を分かつのは、顧客の温度感。
その温度感を高め、さらには手で触れたように営業先の気持ちがわかる優れたもの。

マーケティングオートメーション

獲得した見込み客(リード)を、メールなどの様々なチャネルを通じたコミュニケーションで育成し商談に引き上げるための仕組み。
検討度合いの高い見込み客を選別し、営業部門に引き渡すことができる。

マーケティング部門領域 ←→ 営業部門領域

潜在顧客 (リードジェネレーション) → 見込顧客 (リードナーチャリング) → ホットリード (リードクオリフィケーション) → 営業活動 → 受注 → リピート化

MA+SEF CRM

3 顧客の常時共有&一元管理 【SFA】

「あのお客さんどうなってるの?」をなくそう。
前時代的な管理のままでは、永遠に「遅い」「非効率」から卒業できません。

SFA (Sales Force Automation): 営業支援システム

営業業務を自動化したり、案件の進捗や顧客を一元管理できるシステム。

SFA Sales Force Automation

現状把握を可能にする機能
●顧客管理
●行動管理
●スケジュール管理

日々の営業活動を効率化する機能
●ToDoリスト・通知機能
●データ分析レポート

見込み客管理
案件管理
営業日報
顧客情報管理
タスク管理
営業チーム管理

これはほんの一部! これ以外にも超実践的手法がまだまだあります! 詳しくはセミナーで

Withコロナの経営必須科目「オンライン営業」

このチラシを手にとり、ありがとうございます。
 こんな方のために**特別なセミナー**をご用意しました。

訪問営業に費やしていた時間を削減し、
 商談件数・新規受注件数を増加させたい

飛び込み営業を試みるも、営業先に煙たがられ、
 商談すらさせてもらえず半ばあきらめている

ビデオ商談をやってみたはいいものの、
 成果がいまひとつで何の解決策にもなっていない

とにかく身動きがとれず、
 営業マンが疲弊し機能していない

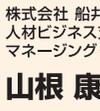
営業をオンライン化してみたいが、どこまでの
 範囲をそうしていいのかわからない

少しずつ営業活動ができてきているが、
 もっと効率のいい方法を模索している

営業支援のシステムはいくつかいたことがあるが、
 何をどう使っていいのかわからない

その「ビデオ商談」、次の**新規案件**はどうやってつくりますか？

船井総研トップクラスのコンサルタントが語る「**新しい営業様式**」のすべて

講座	セミナー内容	講座	セミナー内容	講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:30	▶ コロナ禍でも業績を伸ばし続けるために必要な営業改革 セミナー内容抜粋 ① 従来の営業手法の限界とオンライン営業の大きな可能性 セミナー内容抜粋 ② 9割の会社が知らない展示会依存型営業の落とし穴 セミナー内容抜粋 ③ 訪問営業をやめオンライン営業を導入する5つのメリット  株式会社 船井総合研究所 人材ビジネス支援部 マネージング・ディレクター 山根 康平 中小企業向けデジタルマーケティングの専門家。国内最先端のマーケティングノウハウと船井流経営法を駆使し、数多くの企業の業績アップを実現してきた。机上の空論を嫌い、実現可能性の高い提案のみで構成されたコンサルティングは多くの経営者から支持されている。同社史上最年少の28歳で部長に昇格し、現在は約50名の専門コンサルタントが所属する部門の責任者を務める。	第2講座 13:35~14:25	▶ 訪問しない「オンライン営業」を3ヶ月で導入する方法 セミナー内容抜粋 ① 最新デジタルマーケティングによる、訪問営業に頼らない引合い獲得のポイント セミナー内容抜粋 ② マーケティング・オートメーション、SFA、CRM、リモート商談システム他、最新セールステックツール導入・運用の成功事例 セミナー内容抜粋 ③ 人が訪問しなくても売れる「オンライン営業」体制を3ヶ月で構築する5つのステップ。  株式会社 船井総合研究所 デジタル・イノベーション・ラボ ディレクター 上席コンサルタント 片山 和也 マーケティング・オートメーション及びセールステック導入の専門家。同分野では船井総研の第一人者である。上場企業から中堅・中小企業まで幅広く導入支援の実績を持つ。また日経クロステックでの連載を手掛けるなど、テクノロジー一面とマーケティング面の両面に精通していることが大きな強み。主な著書に「技術のある会社がなぜか儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)、「必ず売れる! 生産財営業の法則100」(同文館出版)、「はじめて部下を持ったら読む! 営業マネジャーの教科書」(ダイヤモンド生産管理) (すばる舎リンクジ)、「世界が驚く日本の微細加工技術」(日経BP)他。著作は僅に10冊を超える。経済産業省登録 中小企業診断士。	第3講座 14:30~15:00	▶ アフターコロナで業績を伸ばすために経営者に考えてほしいこと  株式会社 船井総合研究所 人材ビジネス支援部 マネージング・ディレクター 山根 康平

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

日程がどうしても合わない企業様へ。個別経営相談承ります まずは、お問合せ下さい **TEL.0120-958-270** [平日9:45~17:30] 担当:豊嶋

お申し込み方法

— WEB からの申し込み —



右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/064559>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】はじめての「オンライン営業」導入セミナー

9月 お問合せNo. S065705
10月 お問合せNo. S064559

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2020年 9月16日(水)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2020年 9月17日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2020年 9月23日(水)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2020年 9月24日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2020年 10月5日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2020年 10月9日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2020年 10月14日(水)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
2020年 10月20日(火)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 9月12日(土)

お申込期限: 9月13日(日)

お申込期限: 9月17日(木)

お申込期限: 9月20日(日)

お申込期限: 10月1日(木)

お申込期限: 10月5日(月)

お申込期限: 10月10日(土)

お申込期限: 10月16日(金)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中の お客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.064559を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 豊嶋



お申込みはこちらからお願いいたします



9月16日(水) オンライン受講
申込締切日9月12日(土)

9月17日(木) オンライン受講
申込締切日9月13日(日)

9月23日(水) オンライン受講
申込締切日9月17日(木)

9月24日(木) オンライン受講
申込締切日9月20日(日)

10月5日(月) オンライン受講
申込締切日10月1日(木)

10月9日(金) オンライン受講
申込締切日10月5日(月)

10月14日(水) オンライン受講
申込締切日10月10日(土)

10月20日(火) オンライン受講
申込締切日10月16日(金)