

「訪問営業」に課題を感じている人材派遣会社の経営者様へ特別なご案内です

Indeed Japan
緊急登壇!

人材派遣会社のための

訪問営業なしで受注する インサイドセールス 導入セミナー

あのIndeedは 訪問せずはどうやって受注しているのか。

急成長の舞台裏には インサイドセールス部隊の活躍があった!

その手法を 全国の人材派遣会社のために大公開!

Indeedのゴールドパートナーだから実現できた、

船井総研とIndeedの奇跡のセミナーが聞けるのは **ここだけ** です。

この様な方に
お奨めの
オンラインセミナーです

- ✓ 取引が減り登録スタッフに紹介できる仕事がなく、売上が立たず困っている
- ✓ 訪問商談のアポイントがことごとく断られ、いまは耐えるしかないと思っている
- ✓ あいさつ回りだけの訪問営業になっていて、売上が増えない
- ✓ 訪問営業の人件費や交通費が多く、経費を見直したいと思っている
- ✓ 営業スタッフの受注率をもっとアップさせたいと思っている
- ✓ 効率が良い営業手法を探しているが見つからない
- ✓ 営業リストの作り方がわからない、またはリストを作る時間がかかりすぎている

セミナーでお伝えするノウハウは裏面をチェック!

PC・スマホで
セミナー参加!

選べる曜日!スマホからもOK!
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

一般価格 **10,000円** (税抜) **11,000円** (税込) / 一名様
会員価格 **8,000円** (税抜) **8,800円** (税込) / 一名様

2021年 **3月15日**(月) **3月17日**(水) **3月23日**(火) **3月25日**(木)

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

[webセミナー] 脱・訪問営業インサイドセールス導入セミナー お問い合わせNO.S067675

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ: 中田
内容に関するお問合せ: 野口

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

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。) → **067675**

【webセミナー】脱・訪問営業インサイドセールス導入セミナー

PC・スマホで
セミナー参加!

選べる曜日! スマホからもOK!
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

一般価格 **10,000円** (税抜) **11,000円** (税込) / 一名様
会員価格 **8,000円** (税抜) **8,800円** (税込) / 一名様

2021年 **3月15日**(月) **3月17日**(水) **3月23日**(火) **3月25日**(木)

開催時間
13:00 ▶ **15:00**
ログイン開始 12:30~

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。

講座	内容
第1講座	<h2>コロナ・不況で営業はこう変わる! 訪問しない営業手法とは</h2> <p>セミナー内容抜粋① 変わる営業手法、訪問営業からインサイドセールスへ セミナー内容抜粋② いま、インサイドセールスを導入すべき2つの理由 セミナー内容抜粋③ 人材派遣会社がインサイドセールスを導入する3つのメリット</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 デジタルマーケティンググループ マネージャー 野口 豊 人材ビジネス専門のコンサルタント。デジタル・WEBマーケティングの分野で独自のノウハウを持ち、営業課題や募集課題解決において数多くの成功事例を持つ。現在は、クライアント企業の広告運用や求人サイトの制作、営業ツールの導入を手がけるグループのマネージャーを務めている。</p>
第2講座 特別講演	<h2>Indeed社が実践している! 電話営業だけで受注する方法</h2> <p>セミナー内容抜粋① 在宅勤務におけるIndeed Japanの営業・組織マネジメントの工夫 セミナー内容抜粋② 売れる人売れない人の違い。売れる人にするためのマインドセット術 セミナー内容抜粋③ 余計な労働時間が削減できて営業機会が何倍にもなる! 電話だけで受注するトーク術</p> <p> Indeed Japan 株式会社 Director of Sales - Agency Relations 小林 尚寛氏 新卒で専門商社に入社、フィールドセールスとして海外サプライヤーと大手電機メーカーを担当する。その後、リクルートライフスタイルにてリテールと法人の営業を経験し、2015年にIndeed Japanに入社。当時、営業組織が20名程度であったIndeed Japanにて組織拡大に貢献。2020年より現職。</p>
第3講座	<h2>Indeed社から学ぶ。明日から取り組むべき営業改革</h2> <p>セミナー内容抜粋① すべての人材派遣会社がIndeed社から学ぶべきこと セミナー内容抜粋② インサイドセールス導入のための5ステップ</p> <p>株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 デジタルマーケティンググループ マネージャー 野口 豊</p>

お申し込み方法 — WEB からの申し込み —



右記のQRコードを読み取りいただき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/067675>



本セミナーで学べるポイント

あのIndeed社が実践してきた!

訪問なしで新規アカウントを受注する方法

紙やPDFの営業資料はもう古い!

商品説明で失敗しない新しい商談ツール

テレアポの効率が飛躍的に向上する!

リスト作成もアプローチも自動化する方法

入力作業が不要になる!

ホームページから見込み顧客を自動でリスト化する方法

本セミナーはIndeedを活用した募集の話は一切いたしません!



Indeed Japan 株式会社
Director of Sales - Agency Relations

小林 尚寛氏 登壇決定!

人材募集のリーディングカンパニーIndeedが、人材派遣会社の営業課題を解決するため特別に登壇! 急成長を遂げてきた裏には、インサイドセールス部隊の活躍があります。Indeedが実践している「訪問せずに新規アカウントを受注する」インサイドセールスの手法を、全国の人材派遣会社のために、特別にご講演いただきます。営業手法のヒントがきっと見つかります。

なお、本セミナーは人材派遣会社の経営者・経営幹部様向けのセミナーです。インサイドセールスの有効性や導入方法をお伝えするためのセミナーのため、営業スタッフの方のみでのご参加は、推奨いたしかねます。

インサイドセールスを導入された企業様のお声

導入して我社はこうなりました

株式会社パワーネット・フィールド
代表取締役 小川 聡氏



長野県 製造派遣

インサイドセールスの導入と徹底的なKPI管理で

新規商談件数2.4倍! 受注件数1.6倍!

インサイドセールス導入以前は、営業スタッフ個人任せの体制でした。営業以外の仕事も任せていたのでマッチング業務もやっているスタッフもいました。「アポイントを取り商談する」という基本的なオペレーションは今もそのままですが、導入後は「個人任せ」から「分業体制」へ、「全体の数値管理」から「個人単位の数値管理」へ切替えました。また「毎週1回営業会議」を実施するようになりました。その結果、社員の「営業への熱量」がかなり高まったと感じています。会議でもお互いに良い方法を共有するなど、オープンな雰囲気になったこともとてもうれしい変化です。以前はお互い恥ずかしがって言えなかったことが「こうい時どうすればいいですか」など活発な情報交換ができています。PDCAがうまく回っているようで、見ていてとても気持ちも良いです。ノウハウも蓄積されてきていますので、数値管理の徹底を軸に今後もこの手法を磨いていきます。

株式会社 神奈川福祉経営研究所
SHONAN+ (湘南プラス)
取締役 大平 正樹氏



神奈川県 介護派遣

「電話+Web会議」と「データベースの活用」

1人当たりの経常利益額250%UP!

営業の仕組み化に経営層がしっかり関わっていくことが非常に重要だと感じています。例えば弊社では、インサイドセールス導入以前の顧客獲得方法は、リストからアポを取って訪問する方法と、求職者情報をFAXで送る反響型の方法でした。導入後は、私が旗振り役となって、電話とWeb会議のみで受注する方法と、CRMでデータベースマッチングした客先へメールで情報配信する方法に切り替えました。データベースの活用って言うとちょっと難しく聞こえるかもしれませんが、要するにメール配信です。例えば、キャッチした人材情報を即座に求められている企業へ配信してあげるような仕組みです。この方法がうまくいくようになって、社内では企業担当者のメールアドレスを積極的に獲得しようとする意識が生まれました。導入したことによって、ほぼ訪問での外出はなくなり、「移動時間や移動経費の削減」、「勤務時間の生産性向上」に繋がっています。現状に満足せず、引き続き新しい手法にも積極的にチャレンジしていきたいと思っています。

まだお申込しないでください。別紙「セミナープログラム」をチェック!

「どうせIndeedの募集の話でしょ。」いえいえ、今回お届けするのは「営業」の話です。

「Indeedが営業の話？」そう思われるかもしれませんね。そうなんです。今回皆様にお届けするのは「営業」の話なんです。実はこのセミナー、Indeed社が代理店パートナー企業だけに特別公開していたものなのです。私も実際にこのセミナーを受講した一人でした。私も最初は皆さんと同じ気持ちでした。ですが、聞いていくうちに、「おいおい、ここまで種明かししちゃって大丈夫か?」と思うくらい、ぎっしりIndeed社の営業ノウハウが詰まったセミナーでした。

正直、「ここだけにしておくのはもったいない。絶対に営業のヒントになるから、全国の派遣会社の経営者皆様にも聞いてもらいたい。」そんな思いからお願いをお願いを重ね、実現できたセミナーです。去年は、営業に苦戦しているというお悩みしか聞かない、そんな1年でしたので、このセミナーを皆様へもお届けすることができ、本当にうれしく思っています。

まずはこのセミナーが実現できたことに、Indeed様はじめ、今回ご登壇いただく小林氏へ、心から感謝いたします。

申し遅れました、私、船井総合研究所の野口豊と申します。船井総合研究所がIndeedのパートナー企業となった当初からご一緒させていただいている者です。

昨年一年を振り返りますと、「コロナで訪問営業お断りですどうすればいい、、、」「稼働人数が減って売上が減ってしまって、、、」そんなお悩みのお声ばかりでした。

今回、私とIndeed小林氏のお話を聞いていただくことで、訪問営業せずに、受注するためのノウハウやヒントをたくさんお持ち帰りいただけます。例えば、電話だけで受注するための手法、社内体制の作り方、営業リストを自動的に作る方法、ホームページからの問合せを入力しないで自動的にリストに取り込む方法など、訪問営業に頼らない、実現性の高いインサイドセールスのノウハウをお届けします。

実際に私どもも、インサイドセールス、特にテレマーケティングの手法では、Indeed社のノウハウを応用し、全国の派遣会社のご支援先に実践いただいています。ですので、是非皆様も、今回のセミナーはいいヒントになった、で終わらず、実践まで落とし込んでいただきたいと思っています。セミナーをお申込のお客様には60分間の無料の個別コンサルティングもつけさせていただきフォローさせていただきます。

恐らく、このお話をお届けできるのは、今回が最初で最後になりそうです。二度と実現しない可能性が高いです。Indeed社がどうやってセールスをしているか、聞ける機会はほぼ100%ありません。

ですので、皆様には是非聞いていただきたいので、曜日を変えて実施することにしました。しかもオンラインなので移動なしで、皆様のオフィスから聞いていただけます。集中してお聞きいただけるように、2時間以内でまとめます。録画配信で毎回同じクオリティーでお届けしますので、ノウハウの漏れもありませんので、2月、3月のどこかご都合の良い1日、お申込いただくことを強くお勧めします。

本セミナーが皆様の営業活動にお役に立てれば幸いです。

それではオンラインでお会いできるのを楽しみにしております。

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】脱・訪問営業インサイドセールス導入セミナー お問合せNo. S067675

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **3月15日**(月) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:3月11日(木)

2021年 **3月17日**(水) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:3月13日(土)

2021年 **3月23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:3月19日(金)

2021年 **3月25日**(木) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限:3月21日(日)

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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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場合がございます。●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させていただきます。

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.067675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:中田 ●内容に関するお問合せ:野口

お申込みはこちらからお願いいたします



3月15日(月)オンライン受講
申込締切日3月11日(木)

3月17日(水)オンライン受講
申込締切日3月13日(土)

3月23日(火)オンライン受講
申込締切日3月19日(金)

3月25日(木)オンライン受講
申込締切日3月21日(日)