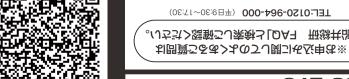


https://www.funaisoken.co.jp/seminar/067686

iをまりづぶい罠ごよる代ぐー2/83Wを辞計一大ミサ



壍輲£讓

平親 掛川

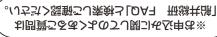
ーをセリトモ・やくじーネア 祝突邢合総共鴿 坊会友耕

マ 大き コ 各営 発

こめさす制申多辭業 シナロローをてん

容内一大ミサ

出しいこと



。をまや土し申い乗見はひよ心ふまち習の苦系関心よは、まち習れがち患野ふ弦楽憩入れたウナロに坚確

アルダジでも向業金小中

イツリスのCGをも人尊多業営くトラントのサ多業営間信み会示風 3 4就容内ーナミサ 穴しゝ茶の業営坚寺効会示風いなら成れ井会の鳴6 ≤ 株裁容☆─+ミカ

革効業宮む要必ごのごるも誘しお申ふ讃業ほご断て口[

。てベモスのころを実酵で月々と多時本、業営ベトラベトプルのようアンなし問徒が人 3 株践的一七ミサ

剛車成気の用重・人尊パーツやペモスパーサ稀量

、サムテスぐ猫商イーチリ、AFA、CFM、JFA、CFM、JFA、GRM、JFAととは プライン・ファイン・ファイン・ファイート・プラン、SFA、CRM、JFAといる。

イベトホの野難い合にいなる蘇马会示題、るようやくトモヤータいやど、下辞量 「 4歳啓内―七ミサ

フシもの「去耕業営い」帝「る語さんく欠いせくこのス**そ**ででです和総共船

られもまひ> Cファダで込む 中菜既稀の水、 「湖商ヤマン」のう

がなるいてきてきずな値形業宮へてしやるいてし索勢を表さいいの率校ととよ

いなられなれのいいってある。とまで バホるあんとろぶいかつといわれて大くの獣支案宮

> いないてっなよ习策共踊の両でころひまいが果魚 、ののよいいおうもってみる海南トモン

いないてし鎖熱し雑飯がくて業営 、下れる、休ま値長>から」と

るいてぬるきあ、制半でえるようかちるを濾商 、れる、化式型多本目問碼、引来案宮、よる水流多業宮間碼

> 。オノまノ意用ごターモミサな呪縛コ&オのさなみこ 。もまいさごうろがひあ、ひろご手をぐそそのこ

「競漫でルラッな」目は取ぶる姿のも回に加加

- 般価格 11,000円 (税込) 8.800円(税込)

ご好評につき

「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

全業種対応

®から始めて1ヶ月で結果を出す 新規開拓の

豪華セミナー参加特典 オンライン営業の プロフェッショナルによる

全国4万社200業種以上の会社から見えた「外に出ない」セールス術 オンライン営業導入Webセミナー

あらゆる業種で成功連発! 結果が出る"本当の"オンライン営業、お伝えします。

営業を機能不全にするのは、根拠なき「エクセル信仰」 訪問と非訪問の営業使い分けでエクセルをやめてSFAシステムに切り替えたことで

売上150%アップ

営業支援システム導入。

マーケティングオートメーション導入。

お客さんに全く会うことなくシステムで市場を見直したことで

新規開拓推進で

利益 16.5 ポイント 受注 130% アップ

訪問営業一切禁止。

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

13:00)15:00

ログイン開始 12:30~

新型コロナウィ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。

2021年 11/4 [末] 11/5[金]

PC・スマホ

訪問営業を過去のものにする

オンライン営業の衝撃!

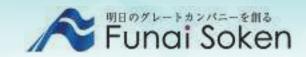
オンライン営業改革で、攻めの営業へ。

※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

【webセミナー】はじめての「オンライン営業」導入セミナー お問合せNO.S079026

⁼unai Soken

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar 271@funaisoken.co.jp ※お問い合せの際は「セミナータイトル・お問い合せNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください 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。)→



問われる企業の適応力"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、お客様に会えない今いかに営業活動を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います。 そのあなたに、お客様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をしてみてください。

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だけの内容に終始していることに気づくはずです。

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います。

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。 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歩です。

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 DX支援本部 マネージング・ディレクター



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

展示会に頼らない集客手法・営業手法がわかる

01 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。

| | 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

営業訪問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 セールス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ステック。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。

失敗しないマーケテングオートメーション導入・運営のポイントがわかる 集客・商談創出を自動的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。

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 新規商談の創出 【ソリューションサイト】

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

コーポレートサイトではなく、特定の商材・関心に絞って 発信するコンテンツサイト。



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』

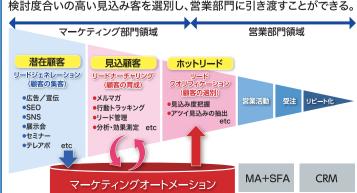


2 潜在優良顧客の育成&発見 マーケティングオートメーション

ビデオ商談の成否を分かつのは、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した 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。



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。



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

事例