

オンラインで問い合わせを生む仕組みを作ったら、あとは待つだけ!

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

リース・レンタル業対象

0から始めて
1ヶ月で結果を出す / 新規商談を獲得するための

オンライン営業

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

本セミナーでは、「テレアポ」や「ビデオ商談」といった当たり前すぎる話は一切しません。
あらゆるBtoB、BtoC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。

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
無料経営相談

オンライン営業改革で、攻めの営業へ。
新規開拓推進で

売上2倍超

訪問営業一切禁止。
お客さんに全く会うことなく

受注15倍

営業支援システム導入。訪問と非訪問の営業使い分けで

受注単価130%アップ

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

利益16.5ポイントアップ

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

PC・スマホで
セミナー参加!

2021年 2/4 [木] 2/6 [土] 2/8 [月] 2/14 [日]
3/8 [月] 3/10 [水] 3/12 [金] 3/16 [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

【webセミナー】総合リース業向け「オンライン営業」導入

お問合せNO. S068085

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。) →

068085

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

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ: 星野 内容に関するお問合せ: 野口

Withコロナの経営必須科目「オンライン営業」。

このチラシをご覧いただき、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。

☒ ビジネスフェアなどから得るサプライヤー経由の契約がメインだったが、その機会が失われ困っている

☒ アウトバウンドの営業を試みるも、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聞いたことはあるが、何をどう使っていいのかわからない

その「ビデオ商談」、次の新規契約はどうやって獲得しますか？

PC・スマホで
セミナー参加！

2021年 2/4 [木] 2/6 [土] 2/8 [月] 2/14 [日]
3/8 [月] 3/10 [水] 3/12 [金] 3/16 [火]

開催
時間

13:00~15:00

ログイン開始 12:30~

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

▶ 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従来型営業の落とし穴
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・ものづくり支援部 人材ビジネスグループ マネージャー **安本 哲弥**
中小企業向けデジタルマーケティング専門のコンサルタント。入社以来、BtoB、BtoCの様々な業種・業態のWEB/デジタルマーケティング、マーケティング・リサーチ、戦略策定から実行支援までを担当している。数々のコンサルティング実績が認められ、現役最速でエグゼクティブ経営コンサルタントに就任を果たす。

第1講座
13:00~13:30

講座

セミナー内容

▶ 訪問営業に頼らない「オンライン営業」を3ヵ月で導入する方法

- 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問い合わせ獲得のポイント
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 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**
デジタルマーケティング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営業戦略や広告運用、Webサイト制作を手がけるグループのマネージャーを務めている。

第2講座
13:35~14:25

講座

セミナー内容

▶ 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・ものづくり支援部 人材ビジネスグループ マネージャー **安本 哲弥**

第3講座
14:30~15:00

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/068085>



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、株式会社 船井総合研究所の西山と申します。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。
 この文章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、お客様に直接会わずして新規の商談獲得を成功させ、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、我々も打つ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よ。

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別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よ。

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「時流適応」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・ものづくり支援部 マネージング・ディレクター

西山 圭

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

サボリ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 展示会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**
 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 03 セールスツェ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ツェック。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。
- 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

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。

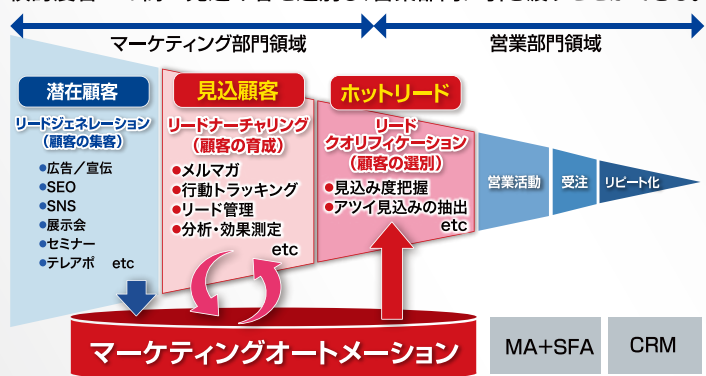


② 潜在優良顧客の育成&発見 【マーケティングオートメーション】

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。

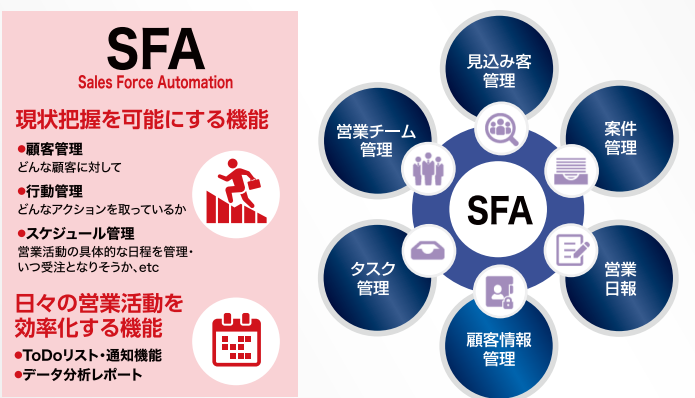


③ 顧客の常時共有&一元管理 【SFA】

「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、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。



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】総合リース業向け「オンライン営業」導入

お問合せNo. S068085

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **2月4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: 1月31日(日)

2021年 **2月6日(土)**

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 2月2日(火)

2021年 **2月8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: 2月4日(木)

2021年 **2月14日(日)**

開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 2月10日(水)

2021年 **3月8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4日(木)

2021年 **3月10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6日(土)

2021年 **3月12日(金)**

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8日(月)

2021年 **3月16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12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。

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.068085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: 星野 ●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



検

2月4日(木) オンライン受講

申込締切日1月31日(日)

2月6日(土) オンライン受講

申込締切日2月2日(火)

2月8日(月) オンライン受講

申込締切日2月4日(木)

2月14日(日) オンライン受講

申込締切日2月10日(水)

3月8日(月) オンライン受講

申込締切日3月4日(木)

3月10日(水) オンライン受講

申込締切日3月6日(土)

3月12日(金) オンライン受講

申込締切日3月8日(月)

3月16日(火) オンライン受講

申込締切日3月12日(金)