

病院・介護施設へ訪問営業ができなくて  
お困りの企業の経営者様へ

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

機械  
器具卸

システム

設備・備品

健康  
関連商品

を取り扱っている企業様必見

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

展示会への出展・外回りはもう不要!

デジタルトランスフォーメーション  
営業DXを活用した  
オンラインセールス  
非対面営業で

# 売上アップ

を実現する手法大公開オンラインセミナー

事例1  
静岡県

非対面営業に取り組んで **130%** の受注単価アップ  
インサイドセールスとフィールドセールスの完全分業で **50社超** の新規開拓に成功

事例2  
東京都

非対面営業に取り組んで **利益率16.5ポイントアップ**  
さらにサイト訪問者の閲覧履歴から市場ニーズを把握! **新規事業** の開発へ

事例3  
静岡県

訪問営業をやめて内勤営業を導入! **受注件数15倍**  
エクセル管理から営業支援システム切り替えて **売上150%UP**

事例4  
愛知県

非対面営業に改革したことで **売上2倍超**  
待ちの営業から提案型営業への転換で **新規開拓** に成功

**0**から始めて**1**か月で成果を出す仕組みを徹底解説

詳細は  
中面へ

PC・スマホでセミナー参加

全日程オンライン開催

オンライン開催

2021年 7/5 [月] 7/19 [月] 8/4 [水] 8/18 [水]

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。

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

【中小企業向け】DX推進人材育成セミナー

お問い合わせNo. S073811

TEL.0120-964-000

平日  
9:30~17:30

お申込みに関するお問合せ: 時田  
内容に関するお問合せ: 小泉

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。) → **073811**

# この様な方におすすめのセミナーです!

- ✓ コロナの影響で毎年出展していた**展示会が中止になって困っている**
- ✓ コロナを理由に介護事業者・病院が**訪問営業を受け入れてくれない**
- ✓ オンライン対応している施設・病院が少なく、営業活動の主軸は未だに「**外回り**」
- ✓ ビデオ商談をやってみたものの、**先方の温度感が掴めず**、受注に繋がらない
- ✓ 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

## 病院や施設に対して**非対面営業**に取り組むメリット

### コロナショックで失った**売上を取り戻す**ことができる!

コロナ前までは展示会に参加することで新規顧客の獲得に繋がったり、定期的に外回りを行うことで既存顧客への拡販も可能だった。しかし、このコロナ禍で対面による営業活動に制限がかけられ、売上の減少に繋がっている企業も少なくはない。オンライン営業に取り組むことで、訪問営業ができなくてもどんどん受注ができるようになる! 他社がまだノウハウを取得してない今がチャンス!

### 日本全国から問い合わせ殺到! **商圏拡大**で安定した売上を保てる!

コロナによってリモート商談が当たり前になった今、取引がなかった日本全国の病院や施設から受注が可能に。ホームページを活用することで、何もしなくても商談アポの獲得に繋がる!

誰でも簡単に活用可能!

# 非対面営業を成功に導く**三種の神器!**

## 1 見込み客を獲得する商品専用特設サイト

場所や時間に関わらず、自社商品を病院や施設に徹底的にPRしてくれる。固定費も営業職を採用するより格段に安い。「商品専用特設サイト」で**確度が高い顕在顧客層をキャッチ!**

### 商品専用特設サイト (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



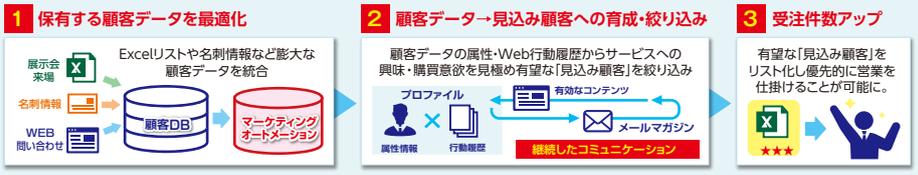
## 2 潜在優良客を育成&発見するマーケティングオートメーション

### ビデオ商談からの**契約に必要なのは顧客の温度感。**

この温度感を可視化するだけでなく、高めてくれる。有望な見込み客との商談が増えるため、受注件数が増えることは間違いなし!

### マーケティングオートメーション

獲得した見込み客を、メールなどの様々なチャネルを通して育成し、商談に引き上げるための仕組み。商品に対する温度感を見える化(点数化)し、優先的に営業を仕掛けることができる。



## 3 顧客状況の常時共有と一元管理ができる営業支援システム

### 顧客管理から営業活動進捗の**一元化が可能。**

属人的になっていたり、エクセル管理のままでは「遅い」「非効率」な営業活動を常時共有&一元管理することで、多くの企業が悩まされている失注を徹底的に排除せよ!

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

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の機能**
- 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



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**

お申し込みはQRコードから!



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。

## [中小企業向け]DX推進人材育成セミナー

お問合せNo. S073811

### 開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **7月5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:7月1日(木)

2021年 **7月19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:7月15日(木)

2021年 **8月4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7月31日(土)

2021年 **8月18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:8月14日(土)

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せ。

または、船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.073811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:小泉

お申込みはこちらからお願いいたします



7月5日(月)オンライン受講

申込締切日7月1日(木)

7月19日(月)オンライン受講

申込締切日7月15日(木)

8月4日(水)オンライン受講

申込締切日7月31日(土)

8月18日(水)オンライン受講

申込締切日8月14日(土)

# 【中小企業向け】DX推進人材育成セミナー

このチラシをご覧ください、ありがとうございます。

今回のセミナーでは、「テレアポ」や「ビデオ商談」といった当たり前すぎるお話は一切しません。  
全国4万社200業種以上の会社から見た、訪問営業に頼らない、本当の「非対面営業」ノウハウをお届けします。

Withコロナの今、「非対面営業」は経営の必須科目です。  
このノウハウが皆様の営業活動のお役に立てれば幸いです。

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 /一名様 11,000円(税込)

会員価格 /一名様 8,800円(税込)

オンライン開催

2021年 7/5 [月] 7/19 [月] 8/4 [水] 8/18 [水]

開催時間

13:00~15:00

ログイン開始 12:30~

講座

セミナー内容

第1講座

## コロナ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割の人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 リーダー

植野 公介

船井総研に入社後、医療・介護・保育・障がい業界の採用コンサルティングを得意としている。また、前職の人材会社での支店長経験を活かし、業界問わず採用・定着・育成・研修といった組織開発コンサルティングまで幅広く提供している。顧客規模は売上1億円から30億円まで幅広い組織に対応している。

第2講座

## 訪問営業に頼らない「非対面営業」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  
人材ビジネスグループ リーダー

小泉 勇貴

介護、障がい業界を中心にコンサルティングを提供しており、介護職や支援員だけでなく、看護職やケアマネージャーといった専門職の採用を得意とする。また、事業計画をもとに採用計画へ落とし込むことで、新卒・中途採用だけでなく、定着・育成も一貫してサポートできるコンサルタントである。近年の福祉業界の人材不足を受け、自社採用のみならず、人材紹介事業の立ち上げ・サポートも行っている。

第3講座

## 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

人材ビジネス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マーケティングに従事。現在は人材業界に特化したマーケティング・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。

お申し込み方法 — WEBからのお申し込み —

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/073811>

