

複数事業部&複数営業所を持つ製造業・商社のためのDX

①2024年7月9日(火) ②7月10日(水) ③7月18日(木)

オンライン開催

- 講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
 - お申込み期日はいずれも銀行振り込みが開催日の6日前、クレジットカードが4日前です。
 - 各日ともログイン開始：開始時刻30分前～
- ※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。
※セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

(13:00 ~ 15:00)

本セミナーはこのような方におすすめです

- ✓ 営業マン20人以上、異なる事業が3つ以上、営業所3拠点以上を展開する製造業・商社の方
- ✓ 複数事業部、複数営業拠点が存在し、営業マネジメントがうまくできていないと感じていらっしゃる方
- ✓ 営業会議のために複数のシステムからデータを集めてなければならず、工数がかかっている製造業・商社の方
- ✓ 顧客情報は部署ごとにまとめているが、各部署のフォーマットや導入システムがバラバラで情報集約しにくい製造業・商社の方
- ✓ 顧客情報（注文情報、新規案件、コンタクト履歴、納品物、クレーム情報、見積情報等）が属人化している製造業・商社の方
- ✓ 提出した見積もりと実際原価との差異が把握できておらず、しっかり利益の出る見積作成手法を取り入れたい製造業・商社の方
- ✓ 営業活動の多くが属人化していてアナログに依存している製造業・商社の方

講座内容

複数事業部&複数営業所を持つ製造業・商社の行うべき営業DXとは

- 複数事業部、複数営業所を持つ企業が直面しやすい課題と、現在のトレンド
 - 課題解決に向けての重要なポイントとは
 - 具体的事例から学ぶ営業効率化
- 事例1) システム統合を通じ、営業マネジメント手法を一本化することで業績向上を果たした事例
事例2) 複数部門の壁を越えた情報共有を実現し、営業の一括マネジメントとリソースの最適化に成功した事例
事例3) 複数営業所の営業プロセスをまとめたことから、総顧客数・売上・収益ともに向上させた事例
- 成功事例から学ぶ、具体的手順と成功の秘訣



複数事業部&複数営業所を持つ製造業・商社のためのAI活用とは

- 事例1) AIを活用し、属人化した営業スキルの標準化に取り組んでいる事例
 - 事例2) 欠品や余剰在庫に悩まされていた在庫管理をAIによる受注予測や過去の出荷実績の分析による適正化に取り組んでいる事例
 - 事例3) GPSによる営業管理で営業ルートの最適化、営業行動を見える化することで営業効率化、稼働率アップに取り組んでいる事例
- 事例から学ぶ、営業・販売DX推進で成果を上げるポイントと、推進の仕方



複数事業部&複数営業所を持つ製造業・商社の経営者のためのDX経営

- “経営者目線”で知っておくべき具体的な営業・販売DX
- 漠然とした理論・概論ではなく、現場で即使えて実践的な営業・販売DX導入手順
- 製造業・商社の経営者のためのDX経営



講師

株式会社船井総合研究所 上席執行役員 菊地 功
株式会社船井総合研究所 AI・ロボット・ERPグループ ERPユニット マネージャー 武田 宗丈
株式会社船井総合研究所 AI・ロボット・ERPグループ ERPユニット チーフコンサルタント 高階 寛人

開催日

2024年7月9日(火)
2024年7月10日(水)
2024年7月18日(木)

開催時間

13:00~15:00
ログイン開始:
開始時刻30分前~

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード : 開催日4日前まで

受講料

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

● 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 メンバース Plus) へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115062>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「115062」を入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



営業マン20人以上、異なる事業が3つ以上、
営業所3拠点以上を展開する

製造業・商社 のための DXセミナー

複数事業部、複数営業拠点が存在し、
「営業マネジメントがうまくできていない」

と感じる **製造業・商社**の方に
おすすめですよ

主催

複数事業部&複数営業所を持つ製造業・商社のためのDX お問い合わせNo.S115062

サステナブルな成長を推進する
Funai Soken

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



当社ホームページからお申込みいただけます。(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。→ 115062)

営業マン20人以上、異なる事業が3つ以上、営業所3拠点以上を展開する **製造業・商社のDX**とは？

本セミナーではこのような**事例**をご紹介します

目指したい複数事業部&複数営業所を持つ
製造業・商社の**「営業DXの形」**はこれ！

- 事例-1 システム統合を果たし営業マネジメント手法を一本化することで業績向上を果たした事例**
 - ◆ 煩雑になっていた営業マネジメントを一本化した製造業のDX事例をご紹介します!
 - ◆ 業績向上につながる、部門別・営業所別に導入していたシステム統一のコンセプトをご紹介します!
 - ◆ 効果に直結する営業マネジメント手法をご紹介します!
 - ◆ 売上向上だけでなく、生産性向上に繋げた具体的施策をご紹介します!
- 事例-2 複数部門の壁を越えた情報共有を実現し、営業の一括マネジメントとリソースの最適化に成功した事例**
 - ◆ 情報共有と活用に着目して業績向上に繋げた商社のDX事例をご紹介します!
 - ◆ DX計画を策定し、既存の情報共有方法を大幅に見直した“コクピット型情報共有”をご紹介します!
 - ◆ 複数部門の壁を越えた情報共有を実現したことで、顧客満足度を向上させた手法をご紹介します!
 - ◆ 営業リソースの見直しにより、インサイドセールスを実現させた手法をご紹介します!
- 事例-3 在庫管理をAIによる受注予測や過去の出荷実績の分析による適正化に取り組んでいる事例**
 - ◆ 製造業・商社の為のAI活用事例をご紹介します!
 - ◆ AIを活用した需要予測による在庫適正化手法をご紹介します!
 - ◆ ブラックボックス化していた仕入れ・在庫管理の標準化事例をご紹介します!
 - ◆ 属人化していた業務の標準化、顧客満足度上昇に繋がる取り組み手法をご紹介します!
- 事例-4 複数営業所の営業プロセスをまとめたことから、総顧客数・売上・収益ともに向上させた事例**
 - ◆ 営業所によって異なる営業手法の地域差をデータを基に標準化した事例をご紹介します!
 - ◆ Webサイトと営業管理システムを用いて総顧客数の増加、売上向上を実現した手法をご紹介します!
- 事例-5 AIを活用し、属人化した営業スキルの標準化に取り組んでいる事例**
 - ◆ AIを用いて、営業スキルの標準化と営業品質向上に取り組むポイントをご紹介します!
 - ◆ AIを用いて、顧客体験の向上・業務負荷分散・若手スタッフの早期育成に取り組んだ手法をご紹介します!
- 事例-6 GPSによる営業管理で営業ルート最適化、営業行動見える化することで営業効率化、稼働率アップに取り組んでいる事例**
 - ◆ データを用いた営業ルートの最適化手法をご紹介します!
 - ◆ GPSを用いて営業活動の無駄を削減した取り組み手法をご紹介します!

1 異なる事業部、営業所の情報も全て一元管理できている!

2 営業情報と業績情報などが円滑に連携できている!

3 データを用いた戦略策定が時間をかけずにすぐできている!

4 全社のリソース(人・システム・データ等)を最大限活用・管理できている!

5 最新のテクノロジーを取り入れ、ムリ・ムダを継続的に排除できている!

6 デジタル×アナログによる効率的な営業体制の構築を実現!

複数部門の壁を越えた情報共有・活用を行い、営業の一括マネジメントとリソースの最適化を実現!