

第1講座

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
- 成功事例から学ぶ、具体的手順と成功の秘訣

事例1:システム統合を通し、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
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

株式会社船井総合研究所 DXコンサルティング部 コンサルタント 高階 寛人



第2講座

複数事業部&複数営業所を持つ 製造業・商社のデータ活用とは

- 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

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:類似文書・図面の検索性を上げる取り組みを通して営業効率を向上させた事例
事例3:マッピング機能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

株式会社船井総合研究所 DXコンサルティング部 コンサルタント 高階 寛人

第3講座

複数事業部&複数営業所を持つ 製造業・商社の経営者の為の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・商社の経営者の為のDX経営

株式会社船井総合研究所 DXコンサルティング部 コンサルタント 高階 寛人

開催日時

2025年 7月 11日金・15日火・17日木
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
※祝日や連休により変動する場合もございます。

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

※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/129678>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「129678」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ先】船井総研セミナー事務局 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」と検索してください。 ※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。

複数事業部&複数営業所を持つ

製造業・商社の為の

DX

数多くの現場から見えてきた 営業DXの成功事例を大公開

こんなお悩みありませんか？

- ☑ 複数営業拠点が存在し、
営業マネジメントが上手くできていないと感じる
- ☑ 営業会議のために複数のシステムから
データを集めなければならない、工数がかかっている
- ☑ 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

株式会社船井総合研究所
DXコンサルティング部
チーフコンサルタント

高階 寛人

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

お問い合わせNo.S129678



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。 🔍 129678

複数事業部&複数営業所を持つ製造業・商社の為のDX

業種特化だからこそ再現性のある DX成功事例を大公開!

成功事例

1

【加工機械メーカー・従業員数300名】

システム統合を通し、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

【商社・従業員数400名】

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

成功事例

2

成功事例

3

【機械メーカー・従業員数500名】

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

【製造卸売業・従業員数400名】

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

成功事例

4

成功事例

5

【製造卸売業・従業員数200名】

類似文書・図面の検索性を上げる取り組みを通して
営業効率を向上させた事例

【商社・従業員数200名】

マッピング機能による営業管理で営業ルート最適化、
営業行動が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

成功事例

6

複数事業部&複数営業所を持つ製造業・商社が押さえておくべき

「6つの営業DXの形」はこれ!

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

会社のリソース(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!