

# 営業マンがいなくなる!? 営業スタイルの劇的変化!

2008年には50%以上だった外勤営業率が、なんと2020年には15%に減るとアメリカ労働局が2015年3月のデータで発表しました。

では、85%の内勤営業部は何をしているの??

と、知りたくなりますよね。

アメリカの企業は、営業部(外勤営業)と、主にマーケティングをつかさどる内勤営業部がコンセンサスを取りながら売上を伸ばしています。

しかし、ここ近年マーケティング部の活動が重要視されてきました。その背景にあるのは・・・  
SEOにも広告にも頼らず、さらにWEBの専門的な知識がなくても誰にでもできるマーケティング手法があります。

今回は、内勤営業で行う業務の中でも生産性向上につながる話や、低リスクで内勤部隊を構築したい方の為の話を中心にセミナーを行います。

## 樋口清美(ドリームゲートアドバイザー・株式会社soraプロジェクト代表)の企業応援セミナー

助成金  
活用可

## 最大のパフォーマンスを実現する少人数テレマ営業 内勤営業部活性化の支援セミナー

日時 1月26日(火曜日) 16:00～受付

場所 ibb FUKUOKA 6F会議室

住所 福岡市中央区中央区天神2丁目3-36

参加費 無料

主催 株式会社soraプロジェクト

16:15 第1部 営業スタイルの劇的変化と対策

17:00 第2部 内勤営業部マーケティングラボ

17:45 第3部 助成金活用について

18:15 質疑応答 18:30 終了

### 講師 樋口清美のプロフィール

株式会社soraプロジェクト 代表取締役  
元経済産業省の起業家支援「ドリームゲート」アドバイザー 2期生

2015年1月現在 相談件数 九州2位

専門分野「販路拡大・営業戦略・市場分析・マーケティング」

■1990年 株式会社コスモハウス(ダスキン)入社

(当時の営業成績 九州売上1位・全国成長率1位)

■2005年～の講師実績

久留米商工会議所 創業塾 講師

ヒューマンアカデミー WEB2.0概論 非常勤講師

佐賀県コミュニティービジネスコンテスト 審査員

経済産業省主催 IT経営応援隊 農業経営IT化セミナーメイン講師

福岡県中小企業振興センター主催 ITを使った販路拡大

### 第1部 営業スタイルの劇的変化と対策

- アメリカの内勤営業部の業務とは
- セリングとマーケティングの使い分け
- 電話に特化した見込み客の育成法

### 第2部 内勤営業部マーケティングラボ

- マーケティングラボとは
- 今すぐ客と将来顧客とを同時に増やす
- 問い合わせを増やすためのコール設計と最適化
- 見込み客を育てるソフト「スカイポイント」
- ラボを構築したい方のための3つのプラン

### 第3部 助成金活用について

- 内勤営業活性化・構築のための助成金とは
- 参加者の方に特別なプレゼント

講師 樋口清美



参加申し込みは FAX番号092-929-6059 こちらまで

会社名		役職		氏名	
TEL		E-Mail		参加人数	

問い合わせ先 株式会社soraプロジェクト ☎ 092-929-6060 担当 中原隆史・古賀加津子