

# 営業マンがいなくなる?! 営業スタイルの劇的変化を乗り越えろ!

2008年には50%以上だった外勤営業率が、なんと2015年には約20%になり、急激な営業スタイルの変化が起こっているとアメリカ労働局が発表しました。では、80%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。

近年マーケティング部の活動が重要視されています。しかしその背景にあるのはWEBを使った手法がほとんどです。実はWEBなどの専門的な知識がなくても、見込み客が貴社の顧客になっていく新しいマーケティング手法があります。

今回は、電話を使ったマーケティング手法、それを実現するために助成金などを活用した内勤営業強化研修や構築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電話を活用した 内勤営業部強化の支援セミナー

日時 2月22日(月曜日) 16:15~受付

場所 アクロス福岡 5階 503会議室

所在地 福岡市中央区天神1丁目1番1号

参加費 無料

主催 株式会社soraプロジェクト

16:30 第1部 営業スタイルの劇的変化と対策

17:00 第2部 顧客視点のマーケティング

18:00 第3部 公的資金の活用について

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 福岡商工会議所 ブログ講師

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 他。

### 第1部 営業スタイルの劇的変化と対策

- 劇的に変化する営業スタイル
- アメリカの内勤営業部の業務とは
- 急激な内勤営業部の強化が求められている

### 第2部 顧客視点のマーケティング手法

- 電話を使ったマーケティング手法(BtoB)
- 見込み客を自社の顧客に育てるコール設計
- 目標を実現する顧客育成ソフトの活用
- 内勤営業の強化の為の研修内容
- 外勤営業にも使えるマーケティング

### 第3部 公的資金の活用について

- 研修や構築のための助成金活用
- 販促に使える補助金の活用
- 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