

営業マンがいなくなる?!

BtoBに特化した営業支援セミナー

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きました。しかし、その背景にあるのはWEBの技術を活用したマーケティングがほとんどです。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。

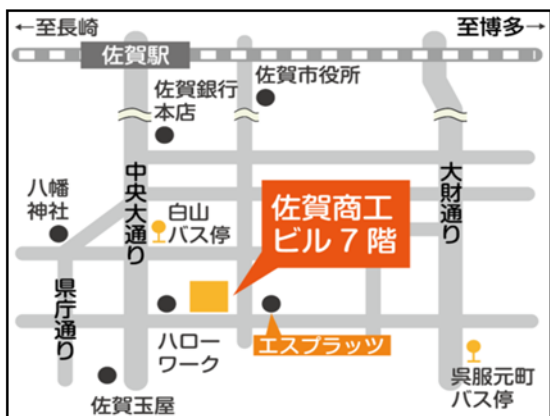
樋口清美(ドリームゲートアドバイザー・株式会社soraプロジェクト代表)の企業応援セミナー



助成金を活用しお金をかけずにできる 内勤営業部強化の支援セミナー

日時 3月15日(火曜日) 16:15~受付
場所 佐賀市市民活動プラザ 7階 D会議室
住所 佐賀市城山2丁目1番12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
16:50 第2部 電話の活用で営業力アップ
17:30 第3部 公的資金の活用について
17:50 質疑応答 18:10 終了

- 第1部 営業スタイルの劇的変化**
- 劇的に変化する営業スタイル
 - 内勤営業の強化が必要な理由
 - なぜ役割分担すると生産性が上がる
- 第2部 電話の活用で営業力アップ**
- プロが教える電話営業のコツ
 - アポイントに頼らず顧客を増やす設計図
 - ソフトの活用で営業の仕組化を実現
 - 内勤営業の強化の為のスキルアップ内容
- 第3部 公的資金の活用について**
- 内勤営業強化のための助成金活用



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。

FAXからの参加申し込みは、下記へご記入お願い致します

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 担当 中原隆史・古賀加津子

電話 : 0120-77-8939 FAX : 092-929-6059

※今後FAXがご不要の方は、お手数ですが用紙をそのまま返信をお願い致します。
□ FAX不要 () チェックをお願いします FAX番号 ()