

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、知りたくありませんか。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17日(木曜) 18:15~受付
場所 くまもと森都心プラザ 6F D会議室
住所 熊本市西区春日1丁目14番1号
 (熊本駅から徒歩3分)
参加費 無料
主催 株式会社soraプロジェクト
18:30 第1部 営業スタイルの劇的変化
18:50 第2部 電話の活用で営業力アップ
19:30 第3部 公的資金の活用について
19:50 質疑応答 20:10 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
- 内勤営業の強化のため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



株式会社soraプロジェクト

所在地：福岡県筑紫野市上古賀3-2-16
 ■助成金活用研修サービス
<http://sora1.jp/traning/lp1.html>

電話：0120-77-8939

FAX：092-929-6059

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	
質問・お悩み					

※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 ()