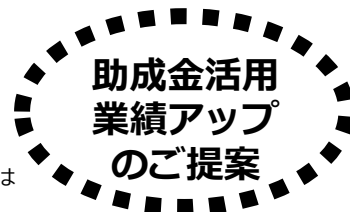


**対象者：取引先を増やしたいけど、どうしたらいいかわからない！
法人開拓でのアポ取り営業に壁を感じている！
とお悩みの【中小企業経営者・経営幹部・営業責任者】様**

※対象者優先のため、お申込状況により、対象外の方、土業・経営コンサルタントなど経営の専門家の方からのお申込はお断りする場合がございます。



ITと電話を活用した法人開拓最前線!

アメリカでは、2008年には50%以上だった外勤営業率が、2015年には約20%まで下がるという、営業スタイルの変化が起きています。その背景にあるのが、主にマーケティング力を強化した内勤営業(インサイドセールス)への移行です。

「電話営業」も内勤営業の手法の一つで、日本でも多くの企業が当たり前に行っていますが、この「電話営業」を効果が低くなってきていると思われる方も多いのではないのでしょうか。

確かに何も考えずに作ったリスト先にひたすら電話をかけるだけでは、「電話口ですぐに断られる。」「アポイントがなかなか取れない。」「アポイントが取れ営業できてもすぐに契約にならない。」「無理やりクロージングして企業のイメージを損ねた。」というように、失敗に時間を費やすだけです。

一方で、電話営業によって、限られた人員の中で、効率的にアポイント率・成功率を高め、新規顧客の獲得に成功している企業も出てきています。そのような企業は、なぜ成功できているのでしょうか？

本セミナーでは、電話を使った営業支援で1800社の実績を持つ株式会社soraプロジェクトの樋口清美と、100以上のクラウド型のソフトやコールシステムを開発してきたクラウドワン株式会社の坂本匡史が法人開拓のコツをお話しします。

**【日時】 12月1日(木) 15:15受付
15:30～18:00**

【場所】 アクロス福岡 605会議室
【住所】 福岡市中央区天神1丁目1番1号
【受講料】 1,000円
【定員】 10名
【主催者】 株式会社soraプロジェクト
クラウドワン株式会社

【内容】 第1部 15:30～16:20 講師 樋口清美
①法人開拓に外せない2つのポイント!
②企業のニーズを引き出す質問技法
③助成金活用で営業のスキルアップ
休憩 16:20～16:30
第2部 16:30～17:20 講師 坂本匡史
①ITを活用すると営業がこう変わる
②簡単・楽々のクラウドコール
質疑応答 17:20～17:50 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
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。

講師 坂本匡史のプロフィール

クラウドワン株式会社 代表取締役
現在までに100以上ものクラウドシステムの構築に携わってきたクラウドシステムのスペシャリスト。
現在は会社の業績を上げるコールシステム開発や業務システム構築から運用までのコンサルティングを請け負う。

2016年4月クラウド株式会社の代表に就任。



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
参加の動機		



株式会社soraプロジェクト 福岡県筑紫野市上古賀3-2-16 <http://sora1.jp/training/>
お問い合わせ先 ☎0120-77-8939 FAX:092-929-6059 担当：中原 隆史

※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 ()