

「内勤営業×外勤営業」の新・営業体制

～常識を覆す！インサイドセールス(内勤営業)の手法・組織体制を創る～

新型コロナウイルス感染拡大の影響により法人営業のプロセスの多様化が求められる中、効率良く成果を上げられるインサイドセールス(内勤営業)が注目されています。

本セミナーでは、法人営業の見込顧客獲得から顧客の育成・クロージングに役立つインサイドセールスの手法・組織体制の構築について、実務経験豊富な小倉氏より解説していただきます。法人営業に関わる皆様のご参加をお待ちしております。

講演内容

- ・ コロナ禍でも、内勤営業で売り上げを上げる
- ・ 内勤と外勤のいいとこどりモデルを作る
- ・ 人を呼び寄せるところから、注文書をゲットするまで
- ・ お客さまに最高の購入体験を提供しよう
- ・ AIの時代に生き残る営業力とは



講師

小倉 正嗣 氏

株式会社リアルコネクト
代表取締役 / 中小企業診断士

講師プロフィール

国立大学を卒業後、大手建材商社を経て、デルコンピュータに入社する。トップセールスとして数々の賞を受賞した後、内勤営業マネージャーとしてダイレクトモデル経営に深く傾倒。

その後、アスクルに新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画し、複数の新規事業を立ち上げ、その実績は新聞・雑誌に多く取り上げられた。

2013年に経営コンサルティングと企業研修を中心とした、株式会社リアルコネクトを創業。法人向けマーケティングの仕組みづくりと新事業開発を中心としたコンサルティングと研修を行っており、結果に徹底的にこだわる現場主義の手法で大手企業を中心に高い信頼を得ている。

また、公開セミナー講師としても数多く登壇しており、自ら数字を作り続けてきたからわかる「現場の泥臭さ」に「ビジネス理論」を融合し、徹底して面白くわかりやすく伝えることにこだわって人気を博す。

日時

2021年2月16日(火)
15:00-17:00
(受付14:30)

会場

投資育成ビル
8Fホール

東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料(定員50名)

本セミナーは投資先以外の一般の企業の皆様もお申し込みいただけます。

■ セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷3-29-22
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

右のQRコードもご利用ください。
TEL：03-3499-0755



■ お申し込み方法

お申し込み締め切り：2月15日（月）

お申し込み方法：弊社ホームページよりお申込みください。

以下の弊社ホームページのセミナー一覧より、本セミナーを選択し、お手続きをお願いいたします。

<https://www.sbic.co.jp/seminar/>

※本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。

※天災およびその他やむを得ない事情等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。

最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧(<https://www.sbic.co.jp/seminar/>)よりご確認くださいませようお願い申し上げます。

※新型コロナウイルス感染防止対策として、検温、マスク着用、アルコール消毒、咳エチケット、三密防止へのご協力よろしくをお願いいたします。

右のQRコードからでもお申し込みいただけます。

(QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。)



■ お問い合わせ

東京中小企業投資育成(株)ビジネスサポート部 須永 (TEL 03-3499-0755)

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。