

インサイドセールスの進め方 ～”訪問せずに売る”ための営業の仕組みづくり～

研修のねらい

新型コロナウイルス感染症の流行をきっかけにリモートワークが普及し、オンライン営業ツールを活用した新しい営業スタイルを導入する企業も増えています。オンラインならではの営業手法もありますが、顧客との関係性を構築し、キーパーソンとの接触をもつ重要性は、これまでの訪問型の営業スタイルと変わりません。

本研修では、“訪問せずに”顧客を開拓し、良好な関係を築き、キーパーソンとの出会いにつなげる「非訪問型営業（インサイドセールス）」のポイントと、より効果的に活用する営業の仕組みづくりについて理解を深め、ニューノーマル時代に適した自社の営業のあり方を考えます。

研修のポイント

- ☑ **訪問せずに顧客開拓、関係性構築を進める方法（インサイドセールス）を学びます。**
- ☑ **自社の営業を見直し、ニューノーマル時代に適した仕組みを構築するためのイメージがつかめます。**
- ☑ **インサイドセールスの効果的な運用のポイントを学び、事例やツールの紹介を通じて、今後の取り組みの展望を得ます。**

研修期間

2025年 **7/29** 火 ～ **30** 水
(2日間・12時間)

対象者

経営幹部、管理者

- BtoBを主な業態とし、新規顧客開拓を行う企業
- 営業活動をより効率的なものへと改善したい方
- ニューノーマル時代に適した営業活動を知りたい方

定員 **20名**

受講料 **22,000円**(税込)

※受講料は変更になる場合があります。

会場

中小企業大学校 三条校

新潟県三条市上野原570

月日	時間	科目	内容
7/29 火	9:20～9:30	オリエンテーション	
	9:30～16:30	経営環境の変化と営業のあり方	企業を取り巻く環境の変化を理解した上で、これからの営業のあり方を学びます。 ● コロナ禍で変わる経営環境 ● これからの営業とこれまでの営業 ● 今、注目を集めるインサイドセールスとは ● インサイドセールス業務の例（演習）
7/30 水	9:30～16:30	営業の見直しとインサイドセールスの導入検討	これからの時代の営業に対応するために、自社の営業プロセスを見直し、インサイドセールスの導入を検討します。 ● 営業プロセスの見える化、課題の抽出 ● インサイドセールス導入の効果と注意点 ● インサイドセールスの導入検討
	9:30～16:30	インサイドセールスの運用と定着	インサイドセールスがより効果的に機能するために、運用上考慮すべきポイントや、実際の運用事例、役立つツールについて学びます。 ● インサイドセールスを運用する上で考慮すべきポイント ● 運用事例の紹介 ● ニューノーマル時代の営業に役立つオンライン営業ツールの紹介
	9:30～16:30	自社の営業のこれからを考える（演習）	これまでの学びを踏まえて、自社の営業活動の今後を検討します。 ● 自社の営業プロセスの振り返り ● 自社における今後の取り組みの検討 ● 発表のまとめ
	16:30～16:40	修了証書の授与	

※カリキュラムは都合により変更する場合がございますので予めご了承ください。

講師紹介（敬称略）



グローバルマーケティング株式会社
代表取締役

今井 進太郎（いまい しんたろう）

慶應義塾大学経済学部を卒業後、マーケティング・コンサルティング会社の勤務を経て、販売・営業支援会社グローバルマーケティング（株）を設立。マーケティングやネットビジネスの企画・プロデュースを専門分野とし、豊富で実践的なノウハウで「売れる仕組み」を構築し、売上増大に導くことを得意としている。現在、中小企業の経営サポートを行うほか、セミナー・研修の講師としても活躍している。（公財）にいがた産業創造機構の外部専門家、新潟県商工会連合会エキスパートバンク等、公的機関の専門家を兼務する。中小企業診断士、1級販売士。



WEB申込みで カンタン！便利に！

- 書類記入が不要。また、初回申込み時にWEB企業IDをご登録いただくと、次回ログインから会社情報などが自動で入力されます。
→下記「初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方」をご覧ください。
- 過去の申込履歴をご覧いただけます。(申込日・申込コース・受講者情報など)

◆WEB申込みの方法

- 1 三条校トップページ下部 三条校のおすすめ「申込みから受講までの流れへ」をクリックします。

「Web申込みへ」をクリック

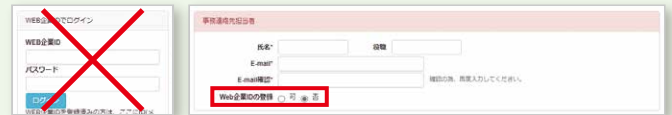
※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。



初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

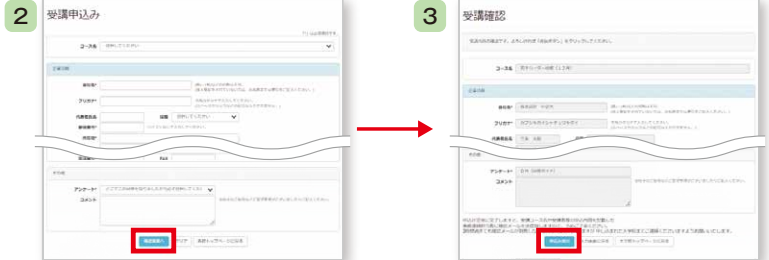
- ①「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず、「コース名」から順にご入力ください。
- ②「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」を選択します。(登録を希望されない場合は「否」を選択)



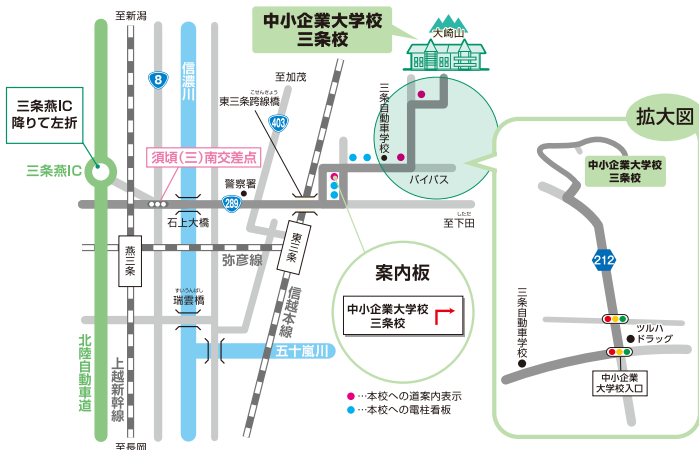
※初回お申込み完了後、ご登録されたe-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、内容をご確認の上、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。

- 2 お申込み情報を入力し、「確認画面へ」をクリック。
- 3 内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします。
- 4 申込み処理完了後、確認メールが送信されます。(メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください)

※WEB企業IDを登録された方は、確認メールに従いパスワード設定を行ってください。



◆会場のご案内



自動車ご利用の場合

北陸・関越自動車道(高速)「三条燕インター」……………7.4km(約25分)
国道8号線「須頃(三)南交差点」……………7.1km(約25分)

※国道289号線(下田方面)に沿って「信越本線陸橋」(東三条跨線橋)を渡れば、本校まで7～8分の距離です。また、その辺りから案内標識や電柱看板が出ています。

JRご利用の場合

上越新幹線の「燕三条駅」……………7.9km(タクシー約25分)
信越本線の「東三条駅」……………3.8km(タクシー約10分)

注意事項

※応募者多数の場合、受講人数を調整させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。

受講申込みにおける個人情報の保護について

個人情報保護法に定義される個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用します。当該個人情報の第三者(業務委託先及び担当講師を除く)への提供または開示はしません。ただし、お客様の同意がある場合、及び法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。

◆受講対象企業

資本金、従業員数のいずれかが下表の範囲であれば対象となります。

業 種	資 本 金	従業員数
製造業・建設業・運輸業・ソフトウェア業・情報処理サービス業・その他の業種(※)	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

(※) その他の業種には、鉱業・電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。
(※) 経営コンサルタント等の中小企業への支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

◆研修の申込み方法

三条校ウェブサイトからお申込みください。
<https://www.smrj.go.jp/institute/sanjo/index.html>



◆宿泊の申込み方法

宿泊をご希望の方は、お電話またはWEB申込みの入寮申込欄に必要な事項をご入力の上、お申込みください。お問い合わせフォームからも申込みできます。

施設/宿泊室のほか、談話室・浴室・図書室・体育室などがあり、快適な研修生活を送っていただけます。

寮 費/1泊朝食付2,500円(税込)

※寮費は変更になる場合があります。詳しくはお問い合わせください。

※事前のご連絡なく宿泊をキャンセルされた場合、寮費を全額申し受けますのでご了承ください。

食 事/昼、夕食合わせて1,300円程度

駐車場/無料(100台収容可能)

◆受講決定のご連絡

受講申込みをされた企業の連絡担当者様宛てに、開講1か月前を目途に『受講受入決定通知書』を送付いたしますので、指定期日までに受講料をお振込みください。

※指定期日までに入金がない場合、受講いただけない場合がありますので、ご注意ください。

※納入された受講料は、受講辞退の場合でもその全額または一部を申し受けますのでご了承ください。

お問い合わせ先

中小企業大学校三条校 研修担当

〒955-0025 新潟県三条市上野原570 TEL:0256-38-0770(代) FAX:0256-38-0777



●この印刷物は「グリーン購入法」に適合した再生紙を使用しています。