

# カリキュラム

コースコード：21-37

タイトル	インサイドセールスの考え方・進め方			
サブタイトル	訪問せずに成果を出す！ ニューノーマル時代の営業術			
研修のねらい	<p>新型コロナウイルス感染症の流行をきっかけとして社会的に接触機会が減少している中、営業環境も大きく様変わりしています。これまでの訪問を基本とした営業スタイルから、オンラインツールを活用した顧客開拓や商談を推進している企業も増えています。</p> <p>本研修では、訪問せずに顧客を開拓して関係を築き、成果へと繋げる「インサイドセールス（非訪問型営業）」の考え方や進め方について学びます。また、インサイドセールスをより効果的に活用・運用するための仕組みづくりを理解し、ニューノーマル時代に適した自社の営業のあり方を検討します。</p>			
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インサイドセールスの本質と効果について理解します。</li> <li>・インサイドセールス導入の留意点や効果的な運用方法を学びます。</li> <li>・今後の自社の営業のあり方について検討し、アクションプランを作成します。</li> </ul>			
対象者	経営幹部、管理者 ・新たな営業活動スタイルを検討している方 ・オンライン営業ツールの導入を検討している方 ・営業部門の責任者、管理者の方	定員	20名	
		研修期間/時間数	2022年1月13日(木)～14日(金)	
			2日	12時間
		会場	中小企業大学校 瀬戸校	
		受講料	22,000円	

## 科目構成

日付	時間	科目	内容	講師
1/13 (木)	9時20分～9時40分	開講式・オリエンテーション		
	9時40分～12時40分 (3H)	経営環境の変化と営業のあり方	企業を取り巻く経営環境の変化を理解した上で、これからの営業のあり方について考えます。  ・コロナ禍で変わった経営環境 ・これまでの営業とこれからの営業	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
	13時40分～16時40分 (3H)	営業スタイルの見直しとインサイドセールス導入のポイント	既存の営業活動やプロセスを見直し、インサイドセールスを導入する際のポイントを理解します。  ・既存の営業スタイルの見直し ・インサイドセールスの本質と期待される効果 ・インサイドセールス導入の進め方と留意点	
1/14 (金)	9時00分～12時00分 (3H)	インサイドセールスの効果的運用と定着化	インサイドセールスをより効果的に機能させるための運用上のポイントや、実際の運用事例、役立つツール等について学びます。  ・インサイドセールスの流れ ・インサイドセールスを運用するうえで考慮すべきポイント ・オンライン営業ツールや運用事例の紹介	
	13時00分～14時30分 (1.5H)			
	14時30分～16時00分 (1.5H)	自社の営業活動のこれからを考える	これまでの学びを踏まえ、今後の自社の営業活動について検討し、アクションプランを作成します。  ・自社の営業プロセスの振り返りと可視化 ・今後の取り組みの検討、アクションプランの作成	
	16時10分～16時20分	閉講式		

講師氏名	略歴
今井 進太郎 (いまい しんたろう) グローバルマーケティング(株) 代表取締役	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。