

カリキュラム

コースコード：23-151

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	デジタルツールを活用した新たな営業の仕組みづくり			
研修のねらい	IT技術が急速に進歩し、企業を取り巻く環境は大きく変化しています。そのため、従来の営業スタイルを見直し、オンラインやデジタル技術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。 本研修では、デジタルツールを活用した営業の仕組みづくりを理解するとともに、遠隔・内勤型の営業スタイルである「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、これまでの自社の営業活動やプロセスを振り返り、今後に向けた自社の営業のあり方を検討します。			
研修の特徴	・現在のビジネス環境を踏まえ、デジタルツールを活用した営業の仕組みづくりを理解します。 ・インサイドセールスの本質と効果について理解し、導入の留意点や運用方法を学びます。 ・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。			
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 ・営業活動をより効果的なものへと改善したい方 ・営業部門の責任者、管理者の方	定員	20 名	
		研修期間/時間数	2024年2月15日(木)～16日(金)	
			2 日	12 時間
		会場	中小企業大学校 瀬戸校 1階 パソコン実習室	
		受講料	22,000 円	

科目構成					
日付	時間	科目	内容	講師	
2/15 (木)	9時20分～9時40分	開講式・オリエンテーション			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
	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。 ・時代の変革期を迎え、劇的に変わった経営環境 ・これまでの営業とこれからの営業		
	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		
	17時10分～18時10分 (1H)	受講者交流会			
2/16 (金)	9時00分～14時30分 (4.5H)	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		
	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【演習】	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。