

会員限定 オンライン LIVE セミナー

「営業のデジタルトランスフォーメーション」

～待ち伏せ営業手法～

受講対象

経営者・経営幹部の皆様

内容紹介

多くの営業スタイルはフィールドセールスであり、自社の商品・サービスをターゲット企業に直接訴求しています。顧客候補の問題解決を図る手段として有効ですが、インターネットの普及と比例して、本来セールスパーソンが保有していた商品やサービスについての「情報」は、パソコンから容易に入手できるようになりました。生産性改革の今、「顧客が知らないリッチな情報を、問題解決策とともに提案する」という活動が、「大体知っている情報を、貴重な時間を費やして、会社概要とともに聞かされる」と捉えられる可能性すらあります。

既存の営業スタイルにこだわり続けることが、結果として企業ブランドを棄損するリスクになるとともに、フィールドセールスのあり方を見直すべき時代が既に到来していると言えます。

本セミナーでは、

- (1)「ぶつ切りの営業改革は行わない」
- (2)「ニーズとタイミングを外さない」



についてご説明いたします。

講師紹介

タナベ 経営
TANABE CONSULTINGマーケティングコンサルティング本部
本部長 庄田 順一 氏

販促戦略パートナーとして、顧客創造に向けた“WEB とリアルを融合した集客プロモーション”コンサルティング活動を展開。マーケティングの戦略策定から実行・運営までをトータルでサポート。特にプロモーション企画と、その推進マネジメントを通じた人材育成で、クライアントから高い信頼を得ている。

【日時】 2021年9月7日(火) 15:30~16:30

【開催方式】 WEB開催 (Zoom配信)

【申込締切日】 2021年8月31日(火)

【受講料】 無料 (本セミナーは会員限定です)

【定員】 25名 (お申込先着順)

お申込はホームページから ▶▶▶

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

ちばぎん総研 セミナー

検索



お申込方法のご案内

お申込みの流れ

1. 弊社ホームページからお申込みください。「ちばぎん総研 セミナー」でご検索ください。
2. セミナー予定表、当セミナーの、「●Zoom 参加申込み」を選び、お申し込みください。
※受講希望者お一人ずつのメールアドレスを必ずご入力ください。
3. お申込み後、ご連絡担当者あてに確認メール（自動返信）が届きます。
4. セミナー開催前日（9月6日）までに、受講のご案内メール(視聴用URL)を、各受講希望者宛にお送りします。 ※当日使用する資料も一緒にお送りいたします。

ご受講の流れ

1. インターネットが使用できる環境が必要です。
視聴には、ご自身のパソコンやスマートフォン、タブレットをご利用ください。
2. 受講のご案内メール(視聴用URL)からZoomへ入室してください。セミナー開始時刻の15分前から入室が可能です。

その他

- キャンセルの場合は、セミナー開催日前日午後5時までにご連絡ください。
- 講演の録音、録画は固くお断りいたします。画面を投影してのご利用など、お申込ご本人以外の視聴はご遠慮ください。

株式会社ちばぎん総合研究所 経営コンサル第二部

ecoles2312@crinet.co.jp

[TEL:043-351-7430](tel:043-351-7430)