

ソフトブレン × プラド 無料共催セミナー

成果が出る新規開拓

参加
無料

～営業支援システムの使い方や支え方。そして攻め方～

定員
50名

2016年 **10月21日** (金)
15:30～17:30 (受付開始15:00)

会場：本丸ホール セミナールーム



名古屋市中区丸の内2-20-31
世界の山ちゃん本丸店 4F
(地下鉄)丸の内駅4番出口 徒歩1分

こんな方にお勧め

新規開拓・営業支援システムをうまく使いたい経営者や営業マネージャー

第1部 15:30～16:30

新規開拓は難しい！

逆算の発想(G-PDCA)で実現するプロセスマネジメント

ソフトブレン株式会社
執行役員

SOFTBRAIN Co.,Ltd.

長部 力丸

第2部 16:40～17:30

営業支援システムの使い方や支え方。そして攻め方
ユーザーとして、サポートする立場の視点

プラド株式会社
代表取締役

PRD
communication planning

宮下 孝

企業が成長し発展しつづけていくには、既存顧客との取引を継続させるだけでなく、新規開拓による新たな顧客獲得が必須です。しかし一般的には、新規開拓には既存深耕の5倍のコストがかかると言われてしています。

今まさに多くの企業では、新規開拓における営業プロセスを理解し目標に対する進捗を管理することで、営業の効率化や成果を高めることが求められているのではないのでしょうか。その結果、効率化の重要な要素であるITシステムへの期待はいつそう高まっています。

そこで今回のセミナーでは、『新規開拓』に必要なリソースを費やし売上を上げるためのヒントをお教えしたいと思います。

まず第1部では、営業生産性をあげる原理原則「プロセスマネジメント」「G-PDCA」の考え方を、実践のポイントやその効果、成功企業の事例を交えて徹底解説いたします。

第2部では、営業支援システム『eセールスマネージャー』のユーザーであり、導入から運営をサポートするソフトブレン中部地区販売地区パートナーであるプラド株式会社の宮下氏から、新規開拓に必要なポイントをお伝えします。ターゲティング・リスト作りなどの「営業のアプローチ」、営業マニュアルやプロセス定義などの「営業の標準化」、営業の効率化に欠かせない「ITシステムの活用方法」などを、ユーザー視点、推進する立場から具体的な事例とあわせてご紹介いたします。

新規開拓にお悩みの経営者様、営業マネージャー様はぜひご参加ください！

【用語解説】 プロセスマネジメントとは工程を管理することを意味します。営業の標準化には必要な管理方法になります。

お申込みはこちらから

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/nagoya_161021.html