

経営者が学ぶ新たな組織設計 「自社のセールス体制を見直す”受注力強化セミナー”」

～ (株)タナベ経営によるプレゼンセミナー ～

ミドルオフィス機能強化について3つの視点から分かりやすく解説！！

- 1 **インサイドセールスの強化** 属人的営業スタイル脱却と営業リソース減少の対策
- 2 **ミドルオフィス機能の強化** フロントオフィスとバックオフィスをつなぐミドルオフィスの強化
- 3 **営業プロセスの見直し** 自社が受注を1件獲得するためのネックを見直す

講演内容

従来の対面訪問型営業活動である「フィールドセールス」と対比して企業の内部（インサイド）で行う営業活動（セールス）のことを「インサイドセールス」と呼びます。今、インサイドセールスが注目されている背景には**属人的な営業スタイルや営業リソースの減少**といった内的要因と、**ITやインフラの進歩**による外的要因が存在します。フィールドセールスは“商品ありき”の提案では無く、インサイドセールスによって構築された顧客関係と蓄積された顧客／見込み顧客情報の活用により生産性を高めることが求められます。

講師紹介

(株)タナベ経営 大阪ドメインコンサルティング本部

本部長代理 土井 大輔

マーケット開拓・新商品開発による新分野への進出・転換を推進を強みとする。理論だけではなく、現場からの現実的な意見に基にした戦略構築～実行を顧客と一体になって推進する実践型コンサルタント



開催概要

- ◆日時：2019年6月19日（水）
14：00～16：00（受付13：30～）
- ◆場所：大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階
- ◆受講料：無料（当日受付にてお名前を頂戴いたします）
- ◆対象：経営者・後継経営者・経営幹部
参加事前に自社が1件受注するまでのプロセス・流れを把握の上で参加下さい。
- ◆申込：下記申込書にご記入の上、FAXをお送り下さい
大阪中小企業投資育成株式会社のホームページからも申し込み可能です<https://www.sbic-wj.co.jp/forum/>

スケジュール

時間	内容
14:00 ～ 15:00	講演Ⅰ 「自社のセールス体制の見直し」
15:00 ～ 15:10	休憩
15:10 ～ 16:00	講演Ⅱ・一部実習 「営業プロセスの見直し」

FAX 06-6459-1703

当該参加申込の情報は本フォーラム講師機関と共有利用いたします。また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関より後日ご連絡させていただきます。ご了承ください。

「自社のセールス体制を見直す”受注力強化セミナー”」(2019.6.19)申込書 ※受付書送付をご希望の方はFAX欄にチェックをお願いします。

会社名	TEL
所在地 〒	FAX 受付書のFAXを希望する <input type="checkbox"/>
部署 役職	フリガナ 受講者氏名 (E-MAIL)
当日の無料個別相談会	希望する <input type="checkbox"/> 希望しない <input type="checkbox"/>

☆お問い合わせは、大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局／福山・岩元 TEL 06-6459-1700
〒530-6128 大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階