

社員をワクワク笑顔にする営業DXの進め方

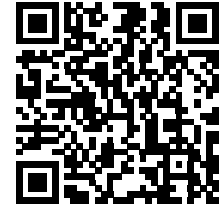
～「三方よし」な提案営業への変革を図ろう～

～営業DXエバンジェリスト 世古誠氏によるプレゼンセミナー～

開催要領

- 【日時】 2024年3月12日(火) 13:30～15:00 (開場13:00)
 【場所】 大阪中小企業投資育成株式会社 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28F/京阪「渡辺橋駅」直結)
<https://www.sbic-wj.co.jp/sp/map/>
 【費用】 無料
 【申込締切】 3月5日(火)
 【申込方法】 大阪投資育成のHP、または右の二次元コードからお申込みください。
<https://www.sbic-wj.co.jp/allseminar/>
 ※同業の方からのお申込はお断りさせていただきますので、ご了承ください。

Zoom同時開催



- 【Zoom参加の方へ】 3月7日(木)に Zoom 参加URLをお送りします。
 翌営業日になっても届かない場合、お手数ですが事務局までご連絡ください。
 【リアル参加の方へ】 定員 40名
 直接会場にお越し下さい。当日受付にてお名刺を頂戴いたします。

※参加申込まれました個人情報、参加者名簿として講師機関と共有し、セミナーの企画・運営・実施のために利用する他、関連するアフターサービス、必要な情報提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用いたします。また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関及び弊社 より後日ご連絡させていただく場合がございます。

セミナー概要

みなさんの会社の営業マンはワクワク仕事をしていますか？社員がワクワク楽しく働くと、人材採用もラクになります。そして、生産性が高まり給与が上昇し、組織が活性化していきます。そんな会社に変革するのが「営業DX」です。成功するための「営業DX」のススメ方をわかりやすく解説するセミナーです。

1. 今なぜ、営業DXなのか

- ・どこの企業もDXを推進する理由とは？
- ・SNSやWebサイトの功罪

2. 営業DXを正しく理解する

- ・単なるITツールが導入のゴールではない
- ・「営業DX概論」の解説

3. 営業DXはゴール設定がカギ

- ・何を実現するのか？
- ・ゴール設定する3つの大事な視点

4. NO!の判断を売り手が下す時代

- ・現状分析を怠るな！事実を見つめろ！
- ・課題を見える化する

5. 営業マンの付加価値を最大化する

- ・人間営業力強化を今一度行う
- ・デジタル×アナログ=∞

6. 営業DXを成功へ導く構成要素

- ・取り組むべき15の要素
- ・今すぐ！プロジェクトチームを編成せよ

講師

◆講師 世古 誠 (せこ まこと) 株式会社ミライの営業 代表取締役
営業DXエバンジェリスト/営業ムダとりコンサルタント

日本で唯一の「営業ムダとり®」コンサルタント。日本で最初の「営業DXエバンジェリスト」。大手企業から中小企業まで500社を超える企業のコンサルティング経験。過去の研修受講者数は5,350名を超え、実践型研修講師としても第一線で活躍。年間のセミナー・研修実施回数は80回を超える。実践にこだわるコンサル手法の独自性と優位性は、実践企業の成長が証明している。近年は営業DXの推進コンサルを数社で展開中である。

【Zoom参加:事前準備】

- ・ご予約の視聴環境にてZoomをご利用いただけるか、事前に下記テストページにてテスト接続し、ご確認ください。
(<https://zoom.us/test>)
- ・当該Webセミナーのご参加にあたり、Zoomアプリのインストールが必要となります。セミナーをご視聴予定の機器(PC、スマートフォン等)へ下記URLよりZoomアプリのインストールをお願いいたします。
(https://zoom.us/download#client_4meeting)

【Zoom参加:注意事項】

- ・参加者の確認のため、Zoomの名前登録は参加者の[企業名・フルネーム]をご記載ください。
- ・動画の録画、画面撮影等を行い、SNSへのアップ等、2次利用は固くお断りいたします。
- ・音声、画像の調整は参加者ご自身でご調整ください。
- ・参加者をご利用のシステムトラブルにより、音声、画像に乱れが生じた場合については、弊社では対応出来かねますので予めご了承ください。