

～リアルとオンラインを組み合わせた最適営業プロセス構築のために～ 「BtoBハイブリッド営業」マスター講座

オンライン
講座

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、対面での営業が難しくなり、好む、好まずにかかわらず営業でのオンライン活用が必須となっています。ところが、営業の現場では、「オンラインでは思うように成果があがらない」という声が多数聞かれます。対面営業に慣れた営業マンにとっては、「対面と違い表情が読み取りづらい・・・」「担当者との距離が縮まらない・・・」といったデメリットばかりを感じ、オンラインの効果的な活用ができていない例が多くなっています。一方で、オンラインを効果的に組み合わせたハイブリッド営業により、営業効率、営業成績が格段に改善した企業も多数あります。

本講座では、成果があがるハイブリッド営業の実践事例を多数検証したノウハウを公開し、実践に生かしていただくものです。ハイブリッド営業によって最適な営業プロセスをリ・デザインする方法、オンライン営業スキルの向上、継続的に営業成果をあげていくための仕組みづくり等を講義と共に実践を通じて学んでいただきます。具体的には、動画視聴による事前学習・実践をはさんだ2日間のオンライン講座によるプログラムとなっており、希望者には、受講後のオンラインフォローにより定着と改善が期待できる効果的なカリキュラムとなっております。1社3人まで同一料金です。是非、貴社営業チームで、ご一緒にご参加ください。

日程・プログラム

事前学習

【動画視聴 30分】

■ハイブリッド営業とは／■なぜ、ハイブリッド営業が必要か／■ハイブリッド営業の注意点

本講

3月12日(金) 13:00～17:00

- オリエンテーション/自己紹介
- ハイブリッド営業の前提
 - ・営業のタイプ
 - ・マーケティング～営業の流れと特徴
- 自社の点検
 - ・ハイブリッド型営業導入の準備・設計
 - ・個人ワーク/発表
- オンライン営業で求められること
 - ・オンライン営業で変化する営業手法
 - ・アプローチトーク(ツール)作成
 - ・個人ワーク/発表
- まとめと振り返り/課題説明(各社での実践)

各社で実践

実践中、
ご質問等へ
対応します。

4月27日(火) 13:00～17:00

- 実践の振り返り/発表
 - ・「ハイブリッド営業導入の準備・設計」
 - ・「オンラインでのアプローチトーク」
- オンライン商談
 - ・ヒアリングと問題解決
 - ・自社商品・サービスを伝える
 - ・個人ワーク/発表
- 営業マネジメント
 - ・営業マネジメント上の留意点
 - ・営業活動のプロセスマネジメント
 - ・個人ワーク/発表
- まとめと振り返り

受講後

(希望により)ハイブリッド営業フォローアップ

講師

株式会社イマージョン コンサルタント 吉屋隆 氏

国内大手コンサルティング会社にて21年間勤務。学生時代に、「営業は自分に向いてない。営業だけは自分の職業にしない」と心に決めていたが、つい営業職で就職してしまう。最初苦手だった営業が徐々に面白くなっていき、セールスマネージャー、営業所長を歴任。コンサルタントになった後は、自分の経験も踏まえ、「営業」を様々な人が身につけられるようにわかりやすく科学することを念頭に研修、コンサルテーションを実施している。情報・通信業界をはじめ、流通・製造など様々な業種の教育・研修、コンサルテーションに携わる。現在は株式会社イマージョンでプランニングアドバイザーとシニアコンサルタントのハイブリッドで活動中。



<受講料> 会員1社66,000円(3人まで) 一般1社 76,000円(同)

(消費税込み・個別受講はできません。)

【オンライン講座 ご受講にあたってのご連絡(必ずお読みください)】

- * お申し込み時にいただいた個人情報は、本オンライン講座の講演、配信・撮影、本講座の円滑な運営のために委託先である株式会社イマージョンと共有します。
- * 本講座は、Zoomを使用したオンライン講座として実施します。本サービスの利用による必要な通信回線、通信機器、コンピュータ、ソフトウェアなどは受講者様をご用意いただくことになります。
- * 3月5日(金)11:00~12:00に接続テストを行います。株式会社イマージョンより、3月3日(水)ころにテスト接続用URLが送付されますので、接続確認が必要な方は、URLからご参加ください。
- * 本番用URLは、株式会社イマージョンから、実施1週間前を目途に送付されます。3月9日(火)12:00までに届かない方は株式会社イマージョンまでお問い合わせください。
- * 研修当日は、開始15分前から接続可能となります。事前に送付されたURLから参加してください。
- * 発行した受講者ID・パスワードは受講者自身で管理してください。また、第三者への貸与、譲渡は一切禁止します。
- * 貴社のインターネット・ネットワークの問題などに起因するサービスの遅れ、中断、消失について、りそな総合研究所は責任を負いません。
- * オンライン講座の運営サイドの不測のトラブル等により、りそな総合研究所の判断で配信を中止する場合があります。その場合は、受講料の口座振替を行いません。または、受講料を返金いたします。その他の補償は行いません。
- * 本講座で提供された情報を複製、編集、加工、販売等の方法において、使用することを禁止します。
- * 本オンライン講座において、以下の行為を行ってはなりません。(1)関係者の著作権、商標権、その他一切の他人の権利を侵害する行為(2)関係者に係る第三者に不利益を与える行為(3)法令、公序良俗に反する行為、またはそのおそれのある行為(4)他の者になりすまして利用する行為(5)運営を妨げる行為、またはそのおそれのある行為

【お申し込み方法】

お手数ですが、りそな総合研究所のホームページにアクセスし、「ビジネスセミナー」のページにある「東京開催セミナー3月」より、本セミナーの「受付中」をクリックし、必要事項をご記入の上、お申し込みください。なお、以下のQRコードから「東京開催セミナー3月」へ直接、アクセスできます。

(東京開催) <https://www.rri.co.jp/seminar/tokyo.html#2103>



【お支払方法等】

1. 会員の方の受講料のお支払は、入会時にご選択いただきました方法になります。
 - * 口座振替の場合：口座振替日は、第1講の開催月の翌月23日(休日の場合は翌営業日)になります。
 - * お振込の場合：セミナー開催翌月10日頃にご請求書をお送りいたします。
2. 一般の方の受講料のお支払いはお振り込みとなります。原則、受講票とともにご請求書をお送りいたします。
3. 参加のキャンセルは、第1回開催日の前営業日17:00までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、全受講料をいただきますのでご了承ください。
4. 参加お申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただくことがあります。
5. 本セミナーは、特別企画のため、各種のご優待や無料券はご利用いただけません。

問い合わせ先 研修セミナー部 企画担当(深石) 03-5653-3735

* URL、ID等に関して株式会社イマージョン漆畑(うるしばた)03-6380-9658