

昨年度からの大人気セールスフォースセミナー

(一社)福岡県中小企業経営者協会連合会

マーケティング志向の営業活動の分析と改善セミナー

お客様との新しい関係性の構築の必要性

～ 顧客視点で考える ～

セミナーの学びのポイント

- ・ 実はすでにお客様の購買プロセスは大きく変わったという調査結果が出ています。お客様は営業に問い合わせる前に、インターネットを駆使し、さまざまな情報を集めることができるようになりました。なんと購買プロセスが60%も進んでおり、2020年にはそれが85%に進んでしまうとの予想です。
- ・ これまでは、このような展示会やセミナーで取得した情報に対して、適切な情報を提供していれば購入プロセスの大部分に寄り添うことができた営業は、この時代には61%のアクセスになります。そうすると、単なる値引きの交渉相手になります。
お客様はインターネットを駆使して自分で「ソリューション」を探せるようになったので、もうソリューション営業はいらなくなってしまったのです。
- ・ では、どうすればいいのでしょうか？営業活動におけるマーケティング視点、顧客視点を養っていく必要があります。
- ・ 会員の皆様、大変有用なセミナーですので是非ご参加ください。

セミナー内容

1 マーケティングの基礎

営業活動をサポートするための活動がマーケティングの役割。ブランドイメージを上げ、見込顧客を見つけ新規の商談発掘

2 マーケティングの本質

マーケティングの本質は「お客様の声に耳を傾けること」モノ売りからコト売りへの転換が求められている。

3 顧客の声をつかんだ商品・サービスの企画

顧客の行動が変わり、既存の製品軸のマーケティングが通用しなくなった。「顧客軸」のマーケティングを展開するには？

4 営業の役割と取り組みの標準化

マーケティング部門と営業部門の連携、KPI(重要業績評価指標)を定義して相互に高め合うための施策。

5 ITを活用したマーケティング

新しい顧客体験を実現するためのマーケティングツールの活用

6 信用力の形成と広報の活用

ブランドとレピュテーションの違い。レピュテーションをコントロールするための広報施策とは？

7 営業活動に関する現状分析

顧客体験の開始から終了までを数値で追跡し、重要な指標をKPIとして可視化して把握分析する。

8 顧客に提供する価値の明確化

顧客にとっての真の課題を理解し、課題解決を提案する。

9 営業活動の改善策の検討

KPI、顧客の声等のフィードバックを受け、PDCAサイクルを短い期間で回す。

開催概要

日時:平成30年11月7日(水) 9:00～16:00

場所:福岡エルガーラ7階会議室
(福岡市中央区天神1-4-2)

参加費:3,000円(税別)

この受講料で、この学び!

主催:福岡県中小企業経営者協会連合会
担当:西田・箴島
TEL092-753-8877

【講師プロフィール】

株式会社セールスフォース・ドットコム
西日本営業部長
仁田 貴之 氏



平成11年～ Pre Sales SEとして、IT管理ソリューション、ビジネス改善ソリューションの提案、実装

平成20年～ Pre Sales SEおよび営業Mgrとして、顧客管理、営業支援ソリューションの提案、業務改善提案

【セミナー申込書】 FAX:092-753-8870 【担当:西田・箴島】 締切 定員になり次第

会社名			
氏名		電話番号	