

<7月開催・無料WEBセミナーのご案内> ニューノーマル時代を生き抜く“営業テクニック”を大公開！

リモート営業の“価値訴求テクニック”やルート型営業における“生産性アップの方程式”とは？

営業課題解決サービスにより顧客の生産性最大化を実現するソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長豊田浩文、以下 ソフトブレン）は、緊急事態宣言が解除された後も、引き続きテレワーク下でのリモート営業を継続している企業が多いことから、経営者や営業幹部を対象に、ニューノーマルの時代に対応した Web セミナーを引き続き実施しております。

7月15日（水）『「商品説明」「スペック紹介」を捨て去る！！』セミナーでは、リモート営業でも効果的にプレゼン決定率を向上させる“価値訴求”のテクニックをご紹介します。7月22日（水）『ルート型営業企業の実践的アプローチの方程式』セミナーでは、シンプルな KPI 管理でルート型営業の生産性を向上させるためのヒントをご紹介します。経済活動の停滞が大きく懸念されていますが、営業手法を見直すチャンスと捉えることができれば、これまで以上に営業の生産性を高めることができます。この機会にぜひお早めにお申込みください。

■ニューノーマル時代に活かせる営業テクニックが満載 7月のソフトブレン Web セミナー

<7月の注目セミナーピックアップ>

①7月15日（水）開催：

「商品説明」「スペック紹介」を捨て去る！！

～「価値訴求」にすべてをかけるニューノーマル営業テクニック～

リモートでの営業活動が必要となるニューノーマルの時代において、製品・スペックの説明をしているだけでは契約を受注することが更に難しくなります。画面を通してプレゼンテーションをするリモート営業では対面営業と異なり、相手の微妙な反応の変化が見えず、また相手の注意が散漫になるというデメリットがあります。そのためリモート営業での生産性を向上させるためには、短時間で製品の価値を理解してもらう必要があります。7月15日開催予定の当 Web セミナーでは、効果的な“価値訴求”のテクニックをお伝えします。



The graphic features a hand holding a card with the word "Value" written on it. To the left, a text box contains the message "「商品説明」「スペック紹介」を捨て去る!!". The background is a dark blue suit with a white shirt and tie, set against a background of radiating lines.

Webセミナー

「商品説明」
「スペック紹介」を
捨て去る!!

Value

「価値訴求」にすべてをかけるニューノーマル営業テクニック

<セミナーで学べるポイント>

- ① ニューノーマル時代の新しい営業スタイル
- ② リモート営業でも結果を出す！営業マンの必須スキル「価値訴求テクニック」とは？
- ③ ニューノーマル時代に適応した「価値訴求型営業マン」を育成するための秘訣

【開催概要】

- ・タイトル：「商品説明」「スペック紹介」を捨て去る！！
～「価値訴求」にすべてをかけるニューノーマル営業テクニック～
- ・開催日時：2020年7月15日（水）11:00～11:40
- ・申込期限：2020年7月15日（水）10:00（定員1社3名様まで）
- ・申込方法：下記サイトの申込フォームより必要事項を入力の上、お申込み下さい。
https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_200715.html
- ・参加費：無料
- ・参加方法：セミナー開催前日にお申込時のメールアドレス宛に視聴方法を別途ご案内いたします。インターネットに接続できるPC、もしくはスマートフォン・タブレット端末があれば、どこからでも気軽にご参加いただけます。

②7月22日（水）開催：

ルート型営業企業の生産性アップの方程式

～3つのKPI管理で、ルート型営業の生産性を上げる～

ルート型営業の肝は、“タイミングを制す”ことです。企業が製品導入に至るまでには、課題の表面化、製品のリサーチ、複数社の比較検討、予算組みなど、決済に至るまでのポイントが決まっています。しかしながら、多くの企業では、高い目標を達成するための訪問数をKPIとする活動量主体のマネジメントを行う現状があります。外出自粛でリモート営業を余儀なくされた場合、結果として目標未達となるなど、生産性の低下を招いてしまいます。このような状況を脱するためには、「計画的なタイミングでの顧客接点を増やし、いかにエリア内シェアを高めるか」という確かつ省エネのアプローチが不可欠です。

7月22日（水）開催予定の当Webセミナーでは、「ルート型営業で注視すべき3つのKPI」を軸に、コンサルティング事例を交えながら、ルート営業組織の改革ポイントをお伝えします。



<セミナーで学べるポイント>

- ① ルート型営業の業績ロジックと生産性向上の肝となる 3つの KPI
- ② 個人格差を是正する近道は、「行かなくて良い」のマネジメント
- ③ 「3年で営業職 50%が離職する」を変える 5つのステップ

【開催概要】



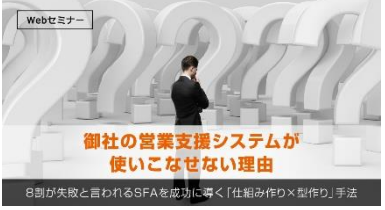
- ・ タイトル：ルート型営業企業の生産性アップの方程式
～3つの KPI 管理で、ルート型営業の生産性を上げる～
- ・ 開催日時：2020年7月22日（水）11:00～11:40
- ・ 申込期限：2020年7月21日（火）18:00（定員1社3名様まで）
- ・ 申込方法：下記サイトの申込フォームより必要事項を入力の上、お申込み下さい。
https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_200722.html
- ・ 参加費：無料
- ・ 参加方法：セミナー開催前日にお申込時のメールアドレス宛に視聴方法を別途ご案内いたします。インターネットに接続できるPC、もしくはスマートフォン・タブレット端末があれば、どこからでも気軽にご参加いただけます。

■ 今後も無料 Web セミナーを随時実施

ソフトブレインでは、上記 Web セミナーの他にも月間約 6 本の Web セミナーを Live 配信にてお届けしています。今後もお客様の様々なニーズにお応えするため、コンテンツの強化を図ってまいります。

<実施予定の主な Web セミナー>

開催日時	内容
7月9日（木） 11:10～11:45	Web 会議システム導入だけでは営業改革はできません！テレワークで見えてきた真の営業課題と SFA 流解決策
7月16日（木） 16:10～16:45	「今すぐ必要ないよ」客を手放すな！ 将来のお客様をがっちり逃さない見込み管理手法とは
7月20日（月） 11:00～11:40	テレワーク定着に潜むリモハラ、 テレハラにならない、リモート営業マネジメント

<p>7月21日(火) 12:10~12:45</p>	<p>無駄で面倒な日報は止めさせよ! ~営業活動のPDCAが回る日報(SFA)とは~</p>	
<p>7月29日(水) 11:00~11:40</p>	<p>「既存拡大」と「新規開拓」を 両立できる組織営業力強化とは? ~既存営業だけでもダメ、 新規開拓だけでもダメ。売上3.6倍の事例も公開~</p>	
<p>7月30日(木) 16:10~16:45</p>	<p>御社の営業支援システム(SFA/CRM)が 使いこなせない理由 8割が失敗と言われるSFAを成功に導く 「仕組み作り×型作り」手法</p>	

その他の Web セミナーについては、下記公式 HP のセミナーページにてご確認ください。

HP : <https://www.e-sales.jp/seminar>

【一般のお客様からのセミナーに関するお問合せ窓口】

MAIL : sb-marketing@softbrain.co.jp

セミナー担当宛

■ 国産 No.1 (*1) & 定着率 95% (*2) の CRM/SFA 「eセールスマネージャー」について

URL : <https://www.e-sales.jp/>



業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスが設計可能で、プロセス毎に計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながる仕組みを作ります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、5,000社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、システムの定着活用までのサポートなどお客様のニーズにあったサービスを提供し、定着率は95%(*2)を誇ります。

ソフトブレインでは、高機能な CRM/SFA 「eセールスマネージャー」を中核に、多くの導入実績から得られた営業プロセスマネジメントの実践的なノウハウを組み合わせた営業課題解決ソリューションを活用して、労働時間の削減と売上の向上を両立させ、労働生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けてまいります。

*1 IDC「国内 CRM アプリケーション市場シェア_2017年」より自社で推計

*2 2018年顧客支援チーム実績より

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

※掲載されている情報は発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

■会社概要

会社名 : ソフトブレイン株式会社 (東証一部 : 4779)
所在地 : 東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル 9F
代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文
設立 : 1992年6月17日
事業内容 : 営業イノベーション事業
URL : <https://www.softbrain.co.jp/>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先



広報担当 : 荒川

東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル 9F

TEL : 03-6880-9500 FAX : 03-6880-9501

MAIL : press@softbrain.co.jp