

<8月開催・無料WEBセミナーのご案内>

ニューノーマルでも成果を上げる！営業ノウハウを大公開

テレワーク営業の“1週間で強化できる新テクニック”や“営業のデジタル化”のポイントとは？

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、改めて政府よりテレワーク導入率70%を要請すると発表されるなど、引き続きテレワーク営業に関する情報を必要とする企業が多いことから、経営者や営業幹部を対象に、ニューノーマル時代に対応した営業ノウハウを解説するWebセミナーを継続実施しております。

8月20日（木）開催のWebセミナー『「1週間で強化」テレワーク営業の新テクニック取得術』では、即習得できるテレワーク営業の実践テクニックをご紹介します。8月24日（月）開催の『残り猶予期間僅か5年！アフターコロナを見据えた営業DX推進の3つのポイント』では、自社に最適なインサイドセールス体制の構築、「訪問型営業／フィールドセールス」との連携強化、そしてITツールを活用した営業活動の最適化を図るためのポイントを凝縮してご紹介いたします。不透明な状況下ではありますが、これまで以上に営業の生産性を高めるためのヒントが詰まっていますので、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ノウハウが満載 8月のソフトブレン Web セミナー

<8月の注目セミナーピックアップ>

①8月20日（木）開催：

「1週間で強化」テレワーク営業の新テクニック取得術

※本セミナーは録画配信となります。

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、求められる営業テクニックは通常時とは異なります。また現在、営業の前線で活躍してきたマネージャー層も手探りでチームマネジメントに取り組んでいます。そのような状況下で、どのように教え、どのように実践・定着させ、体系化していくのか。今回、8月20日（木）開催のセミナーでは、1週間でテレワーク営業の体制を強化するためのヒントを凝縮してお伝えします。



<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で求められるテクニック
- ② テレワーク営業でも結果を出す営業マンの育成方法
- ③ テレワーク営業のノウハウを体系化し、営業部門全体の生産性を向上させる秘訣

【開催概要】

- ・タイトル：「1週間で強化」テレワーク営業の新テクニック取得術
- ・開催日時：2020年8月20日（木）11:00～11:40
- ・申込期限：2020年8月20日（木）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_200820.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。

②8月24日（月）開催：

残り猶予期間僅か5年！アフターコロナを見据えた営業DX推進の3つのポイント

日本国内での新型コロナウイルス感染者数は上昇傾向にあり、先日、政府からテレワーク導入率70%を改めて要請すると発表がありました。今後、感染状況が落ち着いたとしても、他国のようにすぐに「人が集まる」「外出歓迎」「経済活動活発化」となることは考えにくく、新型コロナウイルスをきっかけとした恒常的な不況に陥る可能性があり、市況は緊縮財政体制に入ります。さらに、団塊の世代が一斉に定年を迎える2025年に、既存の基幹システムに関する知識を持った人材も退職し、メンテナンスのノウハウが喪失してしまうと考えられています。いわゆる「ITシステム2025年の崖」と呼ばれる問題です。企業が生き残っていくためには、ビジネスモデルの改革が急務となります。本セミナーでは、企業経営の生命線である顧客創造を担う営業部門における「営業DXの進め方」についてポイントを凝縮して解説いたします。



<セミナーで学べるポイント>

- ① 経産省DXレポート 日本が迎える「ITシステム2025年の崖」とは？
- ② デジタル化で実現すべき営業DXの本質とは？
- ③ 建て増し・ツギハギ型にならない！営業DX推進の3つのポイント

【開催概要】

- ・タイトル：残り猶予期間僅か5年！アフターコロナを見据えた営業DX推進の3つのポイント
- ・開催日時：2020年8月24日（月）11:00～11:45
- ・申込期限：2020年8月24日（月）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_200824.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、時代の変化に合わせて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
8月19日（水） 12：10～12：45 ※関西配信	<p>時代を生き抜く営業支援システム（SFA/CRM）って何？ ～「知らない」が「理解る・使える」に変わる超入門編セミナー～</p>
8月25日（火） 15：30～17：00 ※大阪会場 同時 Live 配信	<p>営業部門の働き方改革を実現する 営業支援システム（CRM/SFA）の力とは</p>
8月27日（木） 11：00～11：40	<p>予算達成に導くマネジメント手法公開 結果が出る前に軌道修正できる "GAP マネジメント"とは？</p>
9月2日（水） 16：10～16：45	<p>訪問営業を腐らせない！ 商談を取りこぼさない3つの Key ポイント</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合せ先

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