

2019年1月17日、日本経済新聞出版社より、弊社代表角川が執筆いたしました
日経文庫「営業デジタル改革」が出版されました。

トライツコンサルティングではこの本の出版を記念し、セミナーを開催します。

- ☐ それぞれの現場でExcelを使って作成している管理帳票を自動的に作成できるようにするなどして、残業時間を削減し、働き方改革につなげたい。
- ☐ 優秀な営業担当者のやっている工夫を水平展開し、営業全体の底上げをしたい。
- ☐ 顧客が購買においてWebでの情報収集を重視するようになってきているので、自社の営業ももっとWebを活用できるようにしたい。
- ☐ 以前に導入したSFAがあるが、新しいWindowsでは使えないので、せっかくならもっと便利なシステムに入れ替えたい。
- ☐ 営業の実態がよくわからないので、システムで「営業の見える化」をはかりたい。
- ☐ 他社は営業のデジタル活用をもっとやっているようだ。自社でもやってみたい。



・・・といったニーズをきっかけに、営業部門向けのデジタルツールの検討をし始める方は多いと思います。

しかし、そこでいきなり自社の営業に合ったシステムを探してはいけません。なぜなら安易に手の届くシステムは、結果として営業活動そのものに何の変革ももたらさず、「働き方改革」を実現することにもならないからです。



Webで顧客が簡単に情報武装できるようになった今、デジタルツールを活用した最新の営業モデルが注目されています。しかし、依然として顧客のニーズ対応をベースとした従来型の営業モデルもまだまだ通用する世界があるのも現実です。そこで、日本のBtoB営業においては、**従来型と顧客の購買プロセスをリードするデジタル時代の新たな営業手法を組み合わせ、効率良く結果を出し続ける「ハイブリッドセールスモデル」**が求められています。

そこで、本セミナーではこれまでの良さを活かしながらも、これからのデジタル時代に対応したハイブリッドのセールスモデルをつくり、実践していくための考え方や具体的な手法、事例などをご紹介しますと考えています。

セミナー テーマ

失敗しない営業デジタル改革

～デジタル時代のハイブリッドセールスモデルの構築と実践～

セミナー 内容

1. 働き方を変える！今必要なハイブリッドセールスモデルとは？
2. ハイブリッドセールスモデルのデザイン
3. 営業デジタル改革の実践を成功させる5つのポイント

日 時

2019年**3月20日** (水) 15:00～17:00 (14:45開場)

場 所

ベルサール八重洲 Room 5 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-3-7
八重洲ファースト フィナンシャルビル

「日本橋駅」A7出口 直結 (東西線・銀座線・浅草線)
「東京駅」八重洲北口 徒歩3分 (JR線・丸ノ内線)



講 師

トライツコンサルティング株式会社 代表取締役 角川 淳

参加費用

無料

定 員

36名

対 象

事業の責任者、営業幹部、営業マネージャ、営業支援部門のリーダーなど営業改革を推進する役割の方

お申込み 方法

トライツコンサルティングのHP (<http://trights.co.jp>) の「セミナーお申込み」ページで必要事項をご記入の上、お申込みください。

セミナー及び
コンサルティングの
お問合せはこちらへ

トライツコンサルティング株式会社 門田・寺島
〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-8-25 日総第23ビル9F
03-5733-4035
info@trights.co.jp

