

# インサイドセールス 入門セミナー

～営業を効率化する注目のインサイドセールスとは～

講師：(株)経営人事教育システム 大木 孝仁

## 【背景】

従来の営業スタイルでは、テレアポ・顧客開拓からクロージングまで全てをしなくてはならず、顧客との関係性強化はできるものの、その業務量が膨大となっていました。また必ずしも成約につながるというわけでもなく、その意味では非効率的な側面がありました。

## 【セミナーの目的】

本セミナーでは、上記のような非効率的側面を解消して業績向上につなげられる、注目のインサイドセールスの基本的ノウハウを学びます。

## 【受講後のイメージ】

営業力強化を普段からご検討されている企業様にとってそのノウハウを学ぶ良い機会になっており、業績向上へのアイデアを得ている状態を目指します。

## 【カリキュラム (3時間)】

	大項目	小項目
1	インサイドセールスとフィールドセールス	<ul style="list-style-type: none"><li>・インサイドセールスはなぜ注目されるのか？</li><li>・インサイドセールスとフィールドセールス(訪問型営業)の位置づけ</li><li>・インサイドセールス活用例</li></ul>
2	インサイドセールスの導入のメリット・デメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>・導入のメリットとデメリット</li><li>「営業活動の効率化・情報共有の困難さetc」</li><li>・リモートワークによるインサイドセールス</li><li>・演習・・・「自社における導入メリットとデメリット」</li></ul>
3	インサイドセールスで成果を上げるには	<ul style="list-style-type: none"><li>・アポ件数ではなく、成約につながるための目標設定</li><li>・インサイドセールスマンのスキルアップ</li><li>「電話対応力(ビジネスマナー)」</li><li>「コミュニケーション力」etc</li><li>・フィールドセールスとの密な連携</li><li>・演習・・・インサイドセールス導入の検討</li></ul>