

『営業支援システム』 活用法

営業の生産性を向上させることが企業活動の課題解決に大きく寄与します。
営業活動の情報を可視化・分析し、組織を強化する先進的なソリューションの活用法を紹介していきます。

金沢

【定員】

50名

2019年12月2日(月)

13:00～15:50(開場12:30)

【会場】金沢市文化ホール大会議室

石川県金沢市高岡町15-1

【申込締切】11月25日(月)

広島

【定員】

100名

2019年12月6日(金)

13:00～16:30(開場12:30)

【会場】ホテルメルパルク広島 瑞雲

広島県広島市中区基町6-36

【申込締切】11月28日(木)

浜松

【定員】

100名

2019年12月9日(月)

13:00～16:30(開場12:30)

【会場】えんてつホール

静岡県浜松市中区旭町12-1 遠鉄百貨店新館8階

【申込締切】12月2日(月)

新潟

【定員】

50名

2019年12月18日(水)

13:00～15:50(開場12:30)

【会場】朱鷺メッセ 中会議室

新潟県新潟市中央区万代島6-1

【申込締切】12月10日(火)

お申し込み
方法

下記URLへアクセスして必要事項を記入の上お申し込みください。

http://esf.nikkei.co.jp/e/mjf_01_15/

または

◎お申し込み多数の場合は抽選のうえ、当選の方に受講券をメールでお送りいたします。プリントアウトをして当日お持ちください。
◎落選の方には落選メールをお送りいたします。
◎ご記入いただいた個人情報はご本人の承諾なく本フォーラムの実施目的以外には使用いたしません。

お問い合わせ

日経MJフォーラム「営業変革を成功に導く、『営業支援システム』活用法」事務局

TEL.03-6812-8685 受付時間/9:30～17:30(土・日・祝日を除く)

E-mail:mjforum@nex.nikkei.co.jp

PROGRAM【広島会場】

※プログラムおよび登壇者は、各会場により異なります。※また、プログラムは都合により変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

13:00～13:40 基調講演



営業変革を成功に 導くために大切なこと

～営業支援システム導入前の“プロセス見える化”～

フリクレア 代表取締役社長

山田 和裕 氏

営業支援システム導入を検討する場合、システムの機能的なことに目が行きがちですが、実は「導入前のプロセス設計が、営業変革や営業支援システム導入を成功に導くための鍵」なのです。よく陥りやすい失敗パターンも紹介しながら、見過ごされることの多い「プロセス見える化の重要性」について説明します。



13:40～14:20 セッション①

事例から学ぶ SFA導入時の3つの着眼点

セールスフォース・ドットコム 専務執行役員 コマーシャル営業

千葉 弘崇 氏

長時間の会議、反応のない日報、巨大タブの破綻したExcel、情報資産が属人的でたまらないなどの「昭和のスタイル」からの脱却に向け、多くの企業で導入が進んでいるのが営業支援システム(SFA)です。本セッションではSalesforce 15万社の顧客事例をひもとき、営業改革を成功させるための3つのポイントをご紹介します。



14:20～15:00 セッション②

IT導入＝営業改革ではない! CRM・SFAを使いこなして売上UPするには ～売上3割、成約率8割増を実現した事例を公開～

ソフトブ레인 西日本営業統括

井上 裕太 氏

営業部門の働き方が見直される中で、営業効率化を図るべくCRM・SFAの導入が進んでいます。しかし、システム投資したものの現場の営業マンの活用が進まず、使われないまま放置されているケースが多いのが現状です。本セッションでは総合満足度No.1のCRM・SFAを提供する弊社だからこそお伝えできる、営業マンの武器としてITを駆使し、営業改革へと導くための正しい活用法を成功事例を交えてご紹介します。営業生産性を向上させる科学的マネジメント手法をぜひお聞き下さい。



15:10～15:50 セッション③

新時代、ビジネス版LINE、ビジネス版Facebookが 切り開く、新しい企業内チャット&SNS活用時代

サテライトオフィス 代表取締役社長

原口 豊 氏

現在、日本・世界で圧倒的なユーザー数を誇る“LINE”のビジネス版、Facebook のビジネス版をご紹介します。営業シーンでの活用法など。

15:50～16:30 クロージング講演



営業支援システム活用に向けて 考えておかなければならないことと ABMの実践

パーソナライジング ソリューション事業本部 コンサルティング1部 シニアコンサルタント
河村 亨 氏

営業生産性を上げるために「営業支援システム」活用は必須ですが、日本企業、特にBtoBの場合「お得意様」との接点活動などもあり営業活動が複雑化しているため、一部分を自動化してもあまり成果があらがらない場合があります。そこで最近よく聞かれるABM(Account Based Marketing)というキーワードを基にシステム活用のポイントを考えます。