

Executive Sales Seminar 2016

営業支援システムで実現する営業生産性の向上

～営業の質とスピードを最大限に高め、売上を拡大する方法～



開催日時

2016年5月26日(木) 14:00 - 17:15 (受付13:30～)

開催会場

ベルサール九段 HALL A&B (東京/九段下駅)

東京都千代田区九段北1-8-10 住友不動産九段ビル3F ※住友不動産九段下ビルでは御座いません。ご注意くださいませ。
 [●「九段下駅」7番出口徒歩3分(東西線) ●「九段下駅」5番出口徒歩3分(半蔵門線・新宿線)]

参加定員

150名 (無料・事前登録制) ※申し込み多数の場合は抽選とさせていただきます。

参加対象者

経営者層、および経営企画・営業企画部門の意思決定者の方々

開催趣旨

昨今、顧客ニーズの多様化に伴い、市場は目まぐるしく変化しています。ビジネス環境が熾烈さを増す中、市場をリードするためには、ビジネスの最前線である営業を効率化し、スピードを加速させることが企業に求められています。

IT技術の革新により、顧客はインターネットを活用して製品やサービスの情報を得られ、また企業側も、顧客と直接会話をする営業担当だけでなく、WEBサイト閲覧履歴などからタイムリーな情報を直接的に得られる環境が当たり前になりました。

ただし、このように得られた情報は有効活用すればビジネスを進めるカギとなる一方で、活用されなければすぐに陳腐化してしまいます。こうした問題点に対し、Salesforceは顧客情報、商談の進捗、営業履歴といったデータを一元管理し、モバイルの利便性やソーシャルコラボレーションを活用しながら、営業支援、情報共有、経営の見える化を通じて業務の効率化・イノベーションを支援します。

本セミナーでは、初めてSalesforceに触れる方にも分かりやすくその概要をお伝えするとともに、「営業生産性の向上」の観点から、企業がいかに情報を活かし、業務を効率化させ、売上を拡大すべきなのか、Salesforceで実現した事例を交えてご紹介いたします。

共催：株式会社セールスフォース・ドットコム 株式会社ビジネス・フォーラム事務局



プログラム詳細・ご登録はこちらから

<http://www.b-forum.net/ek2016>

営業支援システムで実現する営業生産性の向上

～営業の質とスピードを最大限に高め、売上を拡大する方法～

プログラム

※講演内容は変更となる可能性が御座います。最新情報はWEBサイトを御確認くださいませ。

13:30～14:00 受付

14:00～14:15 ご挨拶：株式会社セールスフォース・ドットコム 専務執行役員 エンタープライズ営業担当 山賀 裕二

14:15 ～ 15:00	成長企業のための営業支援システムの選び方 10のポイント ～雰囲気を変え、生産性を向上させるSalesforce～
	<ul style="list-style-type: none">■ さらなる成長のために必要な「分業」と「情報共有」■ 誰もが同じことをできるようにするための「ルール」と「IT」■ 営業支援システムを選ぶ際のポイントは、製品だけでなく「付き合うベンダー」
主催講演	
45分	株式会社セールスフォース・ドットコム <small>マーケティング本部 プロダクトマーケティング シニアマネージャー</small> 田崎 純一郎

15:00 ～ 15:40	全顧客接点を確実に売り上げへ ～営業組織・顧客・タイミングの見える化とマネジメント～
	<ul style="list-style-type: none">■ 営業メンバーの認識・行動の見える化と改善■ WEB集客を確実に売り上げへ繋げるために ～リードナーチャリングの在り方～■ “買いたい”ベストタイミングを逃さない ～顧客とのコミュニケーション管理～
事例セッションI	
40分	アップウィッシュ株式会社 <small>取締役</small> 鳥居 儀彰 氏

15:40～15:55 ブレイク

15:55 ～ 16:35	スピードとクオリティを向上させる、営業の改革 ～収益2倍に導いたソリューション提案型営業への転換～
	<ul style="list-style-type: none">■ 営業スピード向上の鍵 ～チームの連携による商談の効率化～■ 営業クオリティ向上の鍵 ～即時の情報共有がもたらす提案力～■ 営業全体の競争力を高めるマネジメントの新たなカタチ
事例セッションII	
40分	コネクシオ株式会社 <small>法人営業部門 法人ソリューション 営業部長</small> 後藤 和一 氏

16:35 ～ 17:15	顧客志向実現に向けた21世紀型営業へ ～導入から活用までの軌跡と成功のキーポイント～
	<ul style="list-style-type: none">■ Salesforce導入による新しい営業カルチャーの醸成■ 商談の勝率を高めるには ～営業活動の可視化と分析～■ 現場スピードに対応するリアルタイム情報共有
事例セッションIII	
40分	GEヘルスケア・ジャパン株式会社 <small>ビジネスオペレーション本部 ITO企画部 マネージャー</small> 藤井 耕 氏

17:15 終了