

「成長する未来を切り拓く！」
経営者向け 経営のアップデートシリーズ①

お申込みはこちら
---Click Here---

参加費
無料

待ち伏せ営業で新規顧客獲得へ

～営業のデジタル化で リアル営業を強化せよ～

オンライン説明会

～ 講演の概要 ～

多くの企業の営業スタイルはフィールドセールスであり、自社の商品・サービスをターゲット企業に直接提案しています。顧客候補の問題解決を図る手段として有効ですが、インターネットの普及と比例して、本来セールスパersonが保有していた商品やサービスについての「情報」は、パソコンから容易に入手できるようになりました。生産性改革の今、「顧客が知らないリッチな情報を、問題解決策とともに提案する」という活動が、「大体知っている情報を、貴重な時間を費やして、会社概要とともに聞かされる」と捉えられる可能性もあります。既存の営業スタイルにこだわり続けることが、結果として企業ブランドを棄損するリスクになるとともに、フィールドセールスのあり方を見直すべき時代が既に到来しています。

～ 講演のポイント ～

1. アフター・ウィズコロナ時代の購買方法の変化
2. ぶつ切りの営業改革でなく、デジタルを取り入れた営業改革
3. タイミングを逃さない営業体制の確立

日程

2022年
1月28日 (金)

参加お申し込み方法は裏面をご覧ください ▶

アクセス開始 14:50～

15:00 ▶ 16:00

講師

株式会社タナベ経営 執行役員
マーケティングコンサルティング本部
庄田 順一 氏

申込期日

1月26日 (水) 17:00

視聴等

オンライン開催 (Zoom 配信)

定員 100名

共催

タナベ経営
埼玉りそな銀行・りそな銀行
関西みらい銀行・みなと銀行
りそな総合研究所



りそな銀行 埼玉りそな銀行



関西みらい銀行



みなと銀行



りそな総合研究所

有効期限2022年1月28日

講師紹介



庄田 順一 氏

株式会社タナベ経営 執行役員 マーケティングコンサルティング本部

2021年より、同社執行役員に就任。販促戦略パートナーとして、顧客創造に向けた“WEBとリアルを融合した集客プロモーション”コンサルティングにより売上げ拡大を支援。マーケティングの戦略策定から、実行・運営までトータルでサポート。特にプロモーション企画とその推進マネジメントを通じた人材育成で、クライアントから高い信頼を得ている。

Live 配信のご案内

- ・配信はZoomウェビナーを利用します。
- ・Zoom約款に同意し、事前にアプリをダウンロードしていただく必要があります。
- ・インターネットは、Wi-Fi環境をおすすめいたします。
- ・接続にかかる通信費用はお客様の負担となります。

◆お申込方法◆

りそなグループセミナー受付サイトからお申込み下さい

受付サイト ▶ <https://bp.resona-gr.co.jp/public/application/add/10928>



注：お申し込み期日は1月26日(水)17:00 までとさせていただきます。

受付後のご連絡

お申込み時に登録頂いたメールアドレスに「受付完了メール」が自動配信されます。セミナー前日までに、登録頂いたメールアドレスに「視聴用URL」と「セミナーIDとパスコード」をお送りします。

当日のご視聴方法

- セミナー開催予定時刻の10分前から、アクセス可能です。
- お送りした「**視聴用URL**」もしくは「**セミナーIDとパスコード**」でログインしてください。

ご視聴における禁止事項

- ・セミナー内容の録音・録画・複製等2次利用を禁止いたします。
- ・不正アクセスを禁止いたします。
- ・講師と同業の方は、視聴をお断りいたしております。

個人情報の取り扱い

本セミナー参加申込みにかかる個人情報は、共催者・講師間で共有させていただきます。また、本申込みに記載された個人情報は、本セミナーの運営の他、共催者からのご案内に利用させていただきます。なお、利用目的の全文など個人情報の取り扱いについては、各社ホームページをご覧ください。

- りそなホールディングス : <https://www.resona-gr.co.jp/holdings/other/privacy/index.html>
- タナベ経営 : <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/policy.html>

【お問合せ】

ビジネスプラザさいたま（中村）TEL 048-851-3232