

# オンライン営業技術

## 人材育成上の課題・目標

- ・対面営業との違いを知りたい
- ・新たな新規顧客の開拓方法を知りたい
- ・オンライン営業時の顧客からの情報(ニーズ)の収集方法を知りたい
- ・テレワークにおけるチーム連携を強化したい



## 課題解決・目標達成を目指して

- ・様々なオンライン営業の方法を理解する
- ・対面営業とオンライン営業の違いを理解する
- ・テレワーク時における社内の情報共有の方法を理解する

## コースのねらい

テレワーク時に必要な営業コミュニケーション方法を理解し、テレワークに適応した営業技術を習得する。

## カリキュラム(例)

	基本項目	主な内容(例)
基本要素	■ オンライン営業概論	・オンライン営業に関するよくある誤解 ・テレポとの相違点 ・アウトサイドセールスからインサイドセールスへ
	■ 顧客開拓	・社内の顧客情報の整理 ・商品紹介手法の多様化 ・顧客のスクリーニング(審査、選別)
	■ 顧客とのリレーション	・顧客と営業担当との関係性の変化 ・オンライン営業による顧客対応方法
	■ 社内の情報共有	・進捗管理の方法 ・各種営業ツール(SFA、CRM) SFA: 営業支援システム CRM: 顧客関係管理
	演習(例)	・オンライン営業の営業戦略作成演習 ・オンライン営業実演 ・インサイドセールス実践(メルマガ作成)
	応用・実践要素(例)	・商品紹介動画の活用 ・中小企業におけるCRMの導入事例 ・オンライン営業特化型企業の実例と課題

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。

## 日程設定と受講料(例)

- (1) 1日(6時間)コース  
3,300円(税込)
- (2) 2日間(12時間)コース  
5,500円(税込)

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 6～30時間の間で設定可能です。

## 推奨対象者

初任層、中堅層

## 関連コース

- A バックオフィス  
・テレワークを活用した業務効率化
- C 営業・販売  
・提案型営業手法  
・提案型営業実践  
・マーケティング志向の営業活動の分析と改善  
・顧客分析手法
- C マーケティング  
・インターネットマーケティングの活用
- D 情報発信  
・オンラインプレゼンテーション技術

## 使用機器等

パソコン、Web会議用ソフト