

営業DX人材育成研修

提供：株式会社WIL Consulting



■ はじめに

皆様、当社の「営業DX人材育成研修」にご興味をお持ちいただき、心より感謝申し上げます。

当研修は、中小企業の営業社員・管理職の皆様を対象とし、現代の営業現場で求められる「DX営業人材」の育成を目指します。そのために、実践的なDX営業スキルの活用方法をご提供します。

営業活動の効果と効率を高めるためのスキル習得は、営業職にとって極めて重要です。しかしながら、伝統的な研修やOJTだけでは、そのスキルが実際の営業成果に直結しきれない場合があります。特に、指導や教育の体制を整える時間やリソースが限られている中小企業では、この課題がより一層顕著となります。

それゆえに、この研修では、営業成果に直結し、実際の業務で生産性を向上させるスキルの短期習得を目指します。特に、DX化された営業スキルとITツール（SFA & CRM）の効果的な活用により、お客様価値の向上と会社の利益増大に貢献できることを確信しています。

今回の研修を通じて、皆様のビジネススキルを磨き、企業の競争力を一層強化していきましょう。皆様のご参加を、心よりお待ちしております。

■ 解決できる課題・提供価値

営業パーソン・営業マネージャーの営業スキル向上と実務能力強化を

実現する、超実践的な研修です

- 営業としてビジネススキルが不足！
- 新人の指導・教育するための体制や時間がない…
- 俗人化した営業スタイルでノウハウが溜まらない！
- 定年退職された方の後継人材が育たない！

営業人材のDX研修で

- 営業としての必要なスキルが理解できた
- 新入社員に教えるポイントが体系化できる
- プロセスを共有したことで他の人の提案と同じことが出来た
- 営業活動を残すことで顧客理解が深まり安心して引き継げる



■ 研修概要

当研修プログラムは、現代の営業環境に適応し、競争力を持続させるために必要な知識とスキルを提供します。

そして詳細な概要は以下の3つのポイントに分けることができます。

研修の対象者は、営業パーソンと営業マネージャーです。

基礎理解の習得：この研修では、なぜ営業のDX（デジタルトランスフォーメーション）が必要なのかを理解し、全体的な営業プロセスを把握します。さらに、Sales Force Automation（SFA）とCustomer Relationship Management（CRM）の深い理解を促進し、これらを自社の状況にどのように適用するか考えてみます。

具体的な活用スキルの獲得：基礎的な理解を深めた後は、それらの知識を活用するスキルを学びます。これには、プロセス意識を持って活動すること、自己とお客様の理解を深めることが含まれます。

結果を生む営業戦略の構築：最終的には、お客様の課題を特定し、それに対する解決策を提案する能力を磨きます。これにより、お客様の購入意欲と満足度を高め、結果的に販売成績を向上させることを目指します。

このプログラムは、現代の営業環境で成功を収めるために必要な全体的なフレームワークを提供します。それぞれのステージで学ぶ知識とスキルが、営業成績を向上させ、お客様との関係を深めるための重要な要素となります。

■ 研修カリキュラム

カリキュラムは、2日間の構成。それぞれ1日6時間×2回に分けて行います。

また、2週間後にはフォローアップ研修（リモート）で開催し実践後の補講をさせていただきます。

[カリキュラム詳細は別途資料をご参照ください](#)

1日目

- ・ 基礎編1：なぜ、いま営業のDX必要なのか
- ・ 基礎編2：全体的な営業プロセスを理解する
- ・ 基礎編3：SFA & CRMの理解を深める
- ・ 基礎編4：自社に置き換えて考えてみる
- ・ 基礎編5：グループワーク

2日目

- ・ 活用編1：プロセスを意識して活動する
- ・ 活用編2：自己理解とお客様理解をする
- ・ 活用編3：お客様の課題と解決提案する
- ・ 活用編4：お客様の購買と満足度を上げる
- ・ 活用編5：グループワーク

■ 提供価格

提供価格

- 初期費用 無料
- 研修費用 60万円（通常価格）
- 受講可能人数 1社20人まで

提供内容

- 2日間の対面での営業研修（6時間×2回）
- 対象：営業パーソン、営業マネージャー



■ 講師プロフィール

株式会社WIL Consulting

片岡 裕 （代表取締役CEO兼シニアコンサルタント）

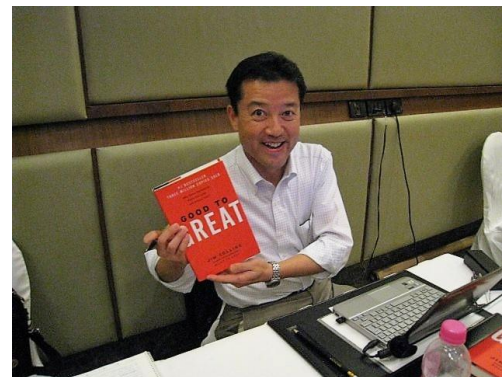
国家資格 キャリアコンサルタント資格

日本経営品質協議会 認定セルフアセッサー資格

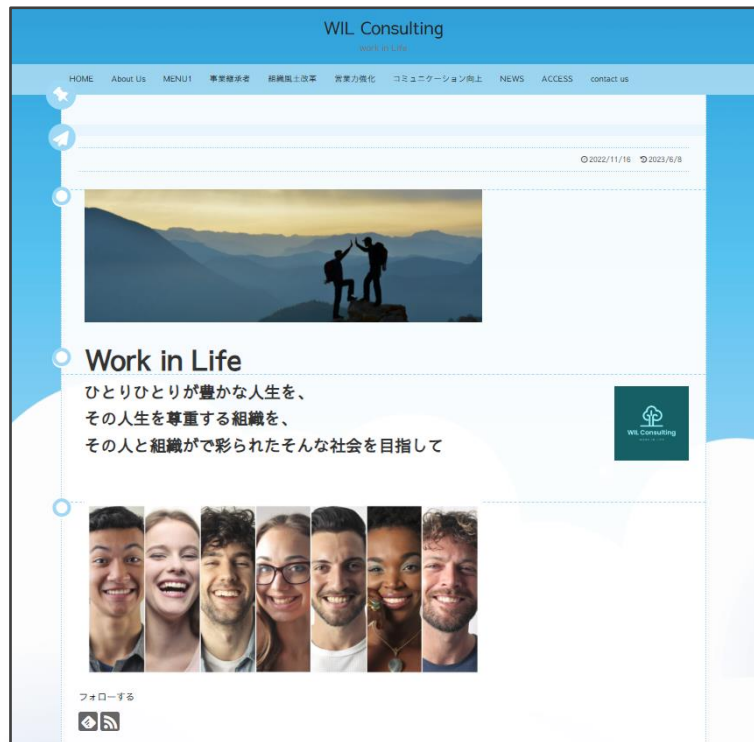
一般社団法人こころの育て協会 シニアインストラクター資格

【経歴】

- ✓ 1986年千葉工業大学卒業
- ✓ 大学卒業後、キャノンマーケティングジャパン株式会社に入社しセールスエンジニア、アカウントセールスなどを経験、その後、グループ社員の営業教育や組織開発を担当。それらの経験からパートナー企業のSFA&CRM導入から定着支援を行い中小企業の企業価値創造に貢献してきました。
- ✓ キャノンでの経験を活かし中小企業の活力ある企業活動を応援するため2022年11月に起業、株式会社WIL Consultingを立ち上げました。



■ 株式会社WIL Consulting



我々の目指すところは、ただ企業の成長を助けるだけでなく、企業のビジョンを実現し、持続可能な成長を達成するパートナーシップを築くことです。

私たちは中小企業が成功するために必要な支援を提供することで、社会全体の発展に貢献することを強く信じています。

そのためにも、私たちの会社が中小企業の成長と成功に向けて信頼できるパートナーでありたいと願っています。

我々はビジョンを共有し、共に取り組むことで、そのビジョンを実現するための道筋を創り出すことを信じています。この旅路は困難かもしれません。

我々は皆様と共に歩み、中小企業が適切な支援とリソースを得られるように尽力することをお約束します。

ホームページ : <https://wilconsulting.co.jp/wp/>

■ お申し込み方法

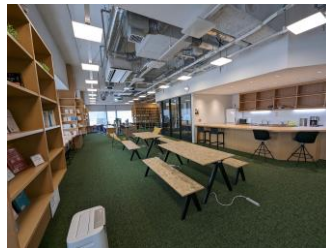
下記までお問合せ下さい

Eメール : hiroshi.kataoka@wilconsulting.co.jp

TEL: 03-6824-2277

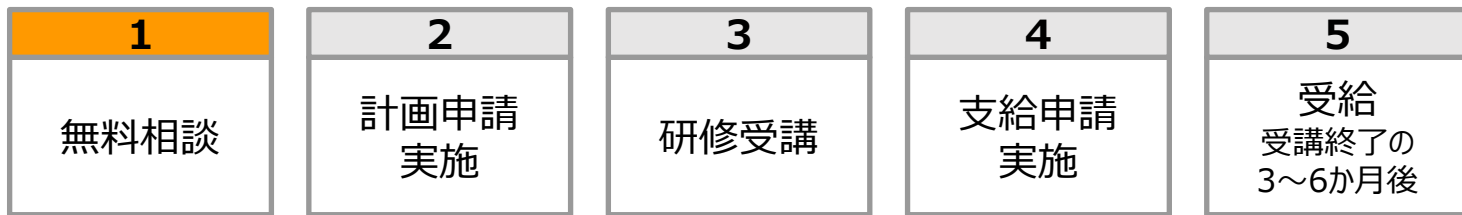
住所 : 〒108-0014

東京都港区芝5-36-4 札の辻スクエア9F



■ 別紙：助成金活用をご希望される方へ

- 研修金額の75%が国から助成（60万円 → 15万円に）
- 全体の流れ 「無料コンサルティング」



JSaaS/専門家によるサポート

- 必要書類
労務書類：就業規則、雇用契約書、出勤簿、賃金台帳、社員名簿



WIL Consulting

WORK IN LIFE