

営業活動は、企業にとって売上の創出を担う非常に重要な部門です。一方で、組織的な営業ができていない、成約率が伸び悩んでいるなど多くの課題もあるのではないのでしょうか。そこで、本セミナーでは、「営業活動のデジタル活用」をテーマに営業活動における指標の考え方や営業指標別のデジタル活用による効率化のポイントを学ぶセミナーを開催します。

営業活動を デジタルツールで 効率化するための 基本的な考え方

参加費
無料

令和5年 **12月8日** (金) 14:00～15:30

【受講対象】
島根県内中小企業・小規模事業者を対象としており、以下のお考えの方におすすめです。

- 営業におけるデジタル活用の重要性を知りたい
- 営業活動のマネジメントを強化したい
- 営業活動で活用されているデジタルツールを知りたい

オンラインセミナー（Zoom ウェビナー） **定員 100名**

「申込フォーム」によるお申込み完了後、自動返信メールにて視聴用URLをご案内します。

● プログラム

- 14:00～14:05 開会挨拶（しまねソフト研究開発センター）
- 14:05～15:20 **「営業活動をデジタルツールで効率化するための基本的な考え方」**
- 営業活動においてデジタル活用が重要な理由
 - 営業活動における重要指標の理解
 - 重要指標別のデジタルツールの紹介
- SO Technologies株式会社
竹谷 力氏
- 15:20～15:30 しまねソフト研究開発センターの事業紹介

● 講師

SO Technologies株式会社 専任部長

竹谷 力氏
Takedani Riki



2013年に株式会社サーチライフ（現 SO Technologies 株式会社）に入社。自身が経験した苦悩と同じ悩みを抱える方々を支援したいという想いを胸に、デジタル推進人材を育成するプロフェッショナルとして活動を開始。業界未経験者やデジタル施策に本気で取り組みたい事業主様向けにセミナーや研修を行う。北海道から沖縄まで全国各地で講義を行い、年間登壇数は280回超え、累計受講者数は10,000名以上、また講演テーマは30以上と幅広い分野に精通。

【主催】しまねソフト研究開発センター（ITOC）
公益財団法人しまね産業振興財団

お問合せ先：しまねソフト研究開発センター（担当者：石川・土井）
TEL：0852-61-2225 Mail：itoc@s-itoc.jp



ITOCホームページからお申し込みください。



2023年12月7日(木) 12:00まで
お申込み完了後、自動返信メールにて視聴URLをご案内します。



● その他

- ウェビナー視聴URLの他者への共有・転用は禁止しております。また、ウェビナーの録画、撮影、録音もご遠慮願います。
- セミナー終了後にアンケートを実施しますので、ご協力の程お願い申し上げます。
- プログラムの終了時間は目安となります。