

『売上増の無限ループを実現する営業DX』出版記念セミナー

人口減少・マーケット縮小に 打ち勝つデジタル営業改革

～デジタル人材がいない中小企業でもできる営業DXの進め方～

拝啓 時下ますますご盛栄のこととお慶び申し上げます。平素は弊社のコンサルティング並びにシステムサービスをご愛顧賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、人口減少が想定を超えるスピードで進む中、「2024年問題」と言われる残業規制や「2025年の崖」と言われるデジタル化の遅れによる企業停滞が近づいております。そんな中でも特に喫緊の課題であると私共が考えておりますが、顧客創造、売上増に直結する「営業DX」です。人口減少により国内の顧客は確実に減少し、働き手の採用も難しくなっています。従来の「足で稼ぐ」スタイルの営業ではこの壁を乗り越えることはできません。

「売上なくして経営なし」「営業なくして企業なし」です。どれだけ効率よく仕事をしようと、どれだけコストダウンしようとも、売上がなくては経営が成り立ちません。その売上のためには営業活動が欠かせません。もはや、「デジタルが苦手」とか「デジタル人材がいないから」といった言い訳をしている余裕はなく、すぐにでも「営業DX」に取り組むべきです。この問題意識からこの度、『売上増の無限ループを実現する営業DX』をKADOKAWAから上梓することになりました。つきましては、その出版を記念してセミナーを開催し、デジタル人材がいない中小企業が如何にして営業DXを進めるべきか、そこからどう企業経営を変革させていくかについて、わかりやすく解説いたします。

お忙しいこととは存じますが、オンラインのリモート開催ですので、万障お繰り合わせの上、ご参加賜りますようお願い申し上げます。 敬具

株式会社 **NIコンサルティング**
代表取締役 長尾 一洋



セミナー内容

120分 人口減少・マーケット縮小に打ち勝つデジタル営業改革

講師：長尾 一洋 株式会社NIコンサルティング 代表取締役

- 人口減少が進めばデジタル活用は必然
- 営業DXの定義とは
- 顧客を起点に営業プロセスを一気通貫させる
- すべての顧客が無制限ループする仕組みをデジタルで作れ
- 普通の人々が普通に営業すれば売れるAI活用
- 営業DXを進めるとビジネスモデルが変わる
- 仕入DX、製造DX、経理DXへの連携で会社が変わる
- 営業DXは企業経営の要である
- 必ず成功する要諦は経営の神様が教えてくれた 他

セミナー申込書

お申込みは今すぐ、このままFaxをお送りください Fax.03-5781-5526

24.3.06 / 4.11

希望日程： 4月11日(木)

御社名：

御住所： 〒

T e l：

F a x：

E-mail：

業 種：

参加者名：

部署：

御役職：

参加者名：

部署：

御役職：

ご紹介者： 株式会社トヤマデータセンター

※セミナー申込書に記載いただいた情報は、当社が行なうサービス・新製品・セミナーのご案内に利用させていただく場合がございます。尚、これらの案内を希望されない方はお手数ですが弊社お問い合わせ窓口までご連絡ください。
※個人情報保護ポリシーはこちらをご参照ください。(http://www.ni-consul.co.jp/personalinfo.html)



開催要項

〈日 時〉 2024年 ~~3月6日(水) 13:30~15:30~~ (途中休憩あり)
4月11日(木) 13:30~15:30 (途中休憩あり)

〈会 場〉 Zoomウェビナー

Web会議システム「Zoom」のセミナー機能を用いて開催します。
インターネットにつながる環境でしたら、どこからでも受講いただけます。

〈対 象〉 デジタル人材がいない中小企業の経営者・営業責任者・DX推進責任者
※中小企業とは、資本金1億円未満、従業員数300名未満の企業を指します。

〈参加費〉 10,000円/お一人様(税込)

〈定 員〉 500名

〈申込方法〉 上記のセミナー申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込み
いただくか、NIコンサルティングのホームページからお願いします。
<https://www.ni-consul.co.jp>

参加費は下記口座にお振り込みください。
ご入金の確認をもって受付とさせていただきます。Zoomウェビナーの視聴登録方法をご案内します。
振込先銀行/三菱UFJ銀行 五反田支店(普通預金)2521960
口座名義/株式会社NIコンサルティング

受講特典

講師最新刊

『売上増の無限ループを
実現する営業DX』
を副読本として謹呈



長尾 一洋 (ながお かずひろ) 株式会社NIコンサルティング 代表取締役

中小企業診断士、孫子兵法家

横浜市立大学商学部経営学科を卒業後、経営コンサルティング会社で戦略構築、営業指導、人事改革などを経験し、課長職を経て1991年にNIコンサルティングを設立。自社開発のITツール「可視化経営システム」で経営コンサルティングをDXしローコスト化。1万社超の企業に導入され、戦略実行力や営業組織力の強化を実現している。2500年前から伝わる最強の兵法「孫子」の知恵を現代企業の経営に活かす孫子兵法家としても活動中。

【主要著書】『デジタル人材がいない中小企業のためのDX入門』(KADOKAWA)、『コンタクトレス・アプローチ』(KADOKAWA)、『AIに振り回される社長 したたかに使う社長』(日経BP)、『普通の人でも確実に成果が上がる営業の方法』(あさ出版)、『キングダム』で学ぶ乱世のリーダーシップ』(集英社)、『まんがで身につく孫子の兵法』(あさ出版)、『営業の見える化』(KADOKAWA)、『戦略の見える化』(アスコム)、『孫子の兵法経営戦略』(明日香出版社)、『すべての「見える化」で会社は変わる』(実務教育出版) 他多数

主催・お問い合わせ

株式会社 **NIコンサルティング** セミナー事務局

☎ 0120-019-316 www.ni-consul.co.jp

本社/〒108-0075 東京都港区港南2-16-1-19F Tel : 03-5781-5525 Fax : 03-5781-5526 E-mail : seminar@ni-consul.co.jp

札幌/仙台/東京/金沢/名古屋/大阪/広島/福岡