



AI やデジタルツールを活用した これからの営業活動入門 研修

～わかりやすく基本から解説!オンラインでの営業マーケティング～

■と き

2025年 6月 26日(木)

(10:00~17:00(1日間コース))

■ところ

オンライン(ZOOM配信)

次のようなことにお困りではないでしょうか?

- ☒ 展示会以外で新規開拓がしたい
- ☒ WebやSNSを活用して宣伝したい
- ☒ テレアポが難しいと感じている
- ☒ ホームページからの問い合わせがほとんどない
- ☒ オンラインでの顧客開拓の仕組みがない
- ☒ なかなか商談化できない

デジタル化に伴い、お客様の購買行動は変化しています。例えば、お客様の情報収集も展示会やセミナーだけではありません。ホームページやソーシャルメディア、外部ポータルサイトなどからも情報を得ています。この変化はさらに加速しています。「今までのやり方ではうまくいかない。オンラインでの販促の強化もしていかないといけない」と感じてる方も多いのではないのでしょうか。

本研修では、小手先のテクニックやツールの使い方の説明ではなく、従来の対面型だけではなく、オンラインでもしっかりプロモーションして、まずは問い合わせを増やすために、どういうことを考え、どのようなことをするのか・できるかについてやさしくお伝えしていきます。

【対象者】

- 営業や販売促進の業務を効率的に進めたい方
- AIやデジタルツールを活用して売上を伸ばし、お客様対応を強化したい方
- デジタルマーケティングに興味があり、自社に取り入れたいと考えている方
- 新しい技術を積極的にビジネスに取り入れたい経営者や担当者

プログラム

1. これからの営業・デジタルマーケティングの基礎

(1) デジタルとアナログの融合: マーケティングの本質と現実的な手法を学ぶ

- ・思い込みや変な期待をなくそう
- ・営業・マーケティングの主な役割とは何か
- ・お客さまが買い続ける仕組みをつくる

(2) 訪問者を増やす基本

- ・トリプルメディア: 3つのメディアを組み合わせる
【ワーク】トリプルメディアの活用を洗い出し、状況を整理してみよう
- ・検索エンジン最適化、ビジネスプロフィール活用、検索広告とSNS広告等

(3) 顧客像の設定と顧客の購買プロセスの最適化

- ・企業目線ではなく、お客様の視点で顧客像を設定する方法
- ・バイヤー(購入者)の人物像(ペルソナ)の作り方
【ワーク】顧客像を設定する
- ・お客様が購入に至るまでのプロセス
- ・顧客の購買プロセスを図示する方法 【ワーク】購買プロセスの図を作成

2. AIとデジタルツールを活用した営業・販売促進施策

(1) AIの基本概念と進化

- ・AIとは何か、その進化と仕組み

- ・機械学習、深層学習(ディープラーニング)の概要
- ・生成AIツールの概要と比較

(2) AIやデジタルツールを活用した営業・販売促進活動

- ・基本的な枠組み(3C、SWOT分析等)と生成AIを組み合わせた活用
- ・ブログ記事、SNS投稿、広告の文章、営業メールの作り方
- ・検索エンジン最適化を考慮したコンテンツの作成
【ワーク】顧客とつながる方法を考える
【ワーク】生成AIを使ってターゲットに合わせたコンテンツを作成

(3) 営業活動の進化

- ・個別化された営業スクリプトの生成方法
- ・顧客対応における自動化と最適化の手法
- ・顧客データの分析と育成
【ワーク】生成AIを使った営業シナリオの作成とシミュレーション

3. 今後の展望とフォローアップ

(1) AI技術の将来展望

- ・生成AIの最新動向とビジネス応用
- ・未来の営業・販売促進におけるAIの可能性

講師紹介

飯田 剛弘(いいだ よしひろ)氏 ビジネスファイターズ合同会社 代表

愛知県生まれ。南オレゴン大学卒業後、インサイトテクノロジー入社。インド企業とのソフトウェア共同開発プロジェクトに従事。その傍ら、プロジェクトマネジメント協会(PMI)の標準本の出版翻訳に携わる。マーケティングに特化後は、データベース監査市場にて2年連続シェア1位獲得に貢献(ミック経済研究所)。製造業の外資系企業FAROでは、日本、韓国、東南アジア、オセアニアのマーケティング責任者として、日本から海外チームをマネジメントし、アジア太平洋地域でのマーケティングやプロジェクトに取り組む。人材育成や多様性のあるチーム作りにも力を入れ、1on1ミーティングは1,000回を超える。2020年、ビジネスファイターズ合同会社を設立。現在は、マーケティング支援や人材育成(研修・講習・執筆)など多方面で活動中。著書に『童話でわかるプロジェクトマネジメント』(秀和システム)、『仕事は「段取りとスケジュール」で9割決まる!』(明日香出版社)、『こじらせ仕事のトリセツ』(技術評論社)、『令和上司のすすめ』(日刊工業新聞社)、『まわるリモートチームのマネジメント術』(明日香出版社)がある。

AI やデジタルツールを活用した、これからの営業活動入門 研修(6/26) 参加要項/参加申込書

参加費(1名様)	中産連会員 36,300円(消費税込) 中産連会員外 41,800円(消費税込)
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申し込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申し込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●ファックスでのお申し込みも可能です。下記申込書に必要事項をご記入の上、切り取らずにFAXにてお送りください。 受領後、確認のご連絡をいたします。 ※オンライン受講の場合は、参加者のメールアドレスが必要です。必ず参加者のメールアドレスをご記入ください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申込みはお断りしております。ご了承ください。
受講までの流れ	①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスコード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ●配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。 また、イヤホン付きのマイクのご使用を推奨します。 ●接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証いたしかねますので、ご了承ください。 ●IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外の仕様はお断りします。 ●研修の撮影・録音は固くお断りします。
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 テキスト発送後(開催日の約1週間前)・・・受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーによって異なりますので、下記担当へご確認ください。
申込先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 安藤 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340

年 月 日

会社名

〒

所在地

TEL

FAX

参加者	所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

申込責任者	所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。 同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にレ点のご記入をお願い致します。 ☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(〇印をお付けください)		会員	会員外	