

営業担当として辛いのは訪問時に歓迎されないこと。来てくれてありがとうと感謝されるにはクライアントを育てる必要があります。種をまき肥料をやり刈り取るのが営業の醍醐味。全てに手間暇かけてやるのが「どぶ板営業」だとすると、最後の刈り取りだけを行うのがデジマケ(デジタルマーケティング)です。各段に営業が楽しくなり成約率が高まる最新デジマケのお作法を学びましょう♪

## プログラム

- 1.デジマケとは何か
  - ・どぶ板営業との違い
  - ・デジマケができること、できないこと
  - ・デジマケ導入の下準備
- 2.デジマケ導入実績
  - ・こんな会社あんな会社で得た成果
- 3.デジマケのキホン
  - ・まずは現状を棚卸し
  - ・ゴールイメージを明確にしよう
  - ・リソースはあるか
  - ・やっぱりPDCAなんです
- 4.デジマケから未来を考える
  - ・時代はすごいスピードで変わっている
  - ・第4次産業革命
  - ・思考の断捨離を決行しよう
  - ・最後はやっぱり人次第

どぶ板営業をバージョンアップ！  
お客様を育てる。  
デジタルマーケティング  
セミナー

2018 **7/13** (金)

■講師 株式会社パワー・インタラクティブ  
執行役員 友田 彰宣

■会場 おおきに会議室 (TEL 0120-71-0092) 2F大会議室  
大阪府中央区瓦町4丁目4-7おおきに御堂筋瓦町ビル

■時間 17:00~18:30 (受付 16:45)

■定員 30名 (先着順に受付します)

■参加料 一名様5,400円 (税込)

※セミナー終了後に懇親会を予定しておりますので、こちらも合わせて  
ご参加いただけますようお願いいたします。セミナー参加者無料。19:00~



## 教育総研ABAセミナーとは

豊富な実績と経験を持つ人材育成コンサルティング会社教育総研が製粉業界に焦点をあててプロデュースし運営する研究会です。激変する環境の中で製粉業界が成長を続けていくにはイノベーションが必要です。ABAセミナーでは様々なプログラムでイノベーションを起こしていくために必要な人材を育成しプロジェクトを生み出す支援をいたします。「イノベーション、やってみよう！」



## デジタルマーケティングとは

職場はすっかりデジタル化が進み、今となつては昔ながらの営業スタイルでは成果が頭打ちです。クライアントの情報収集力を逆手にとって、インターネット上で顧客の行動を把握し、有望な見込み客を効率的に発掘、育成するデジタルマーケティングです。WEBを活用して質の高い商談を増やし、業績をアップするためにデジタルマーケティングを学びましょう！

## 講師略歴

2011年株式会社パワー・インタラクティブ入社。大規模Web開発案件のプロジェクトマネージャーとして従事。Web運用体制づくりに取り組む特にB to B業界におけるリード獲得手法についての実績が豊富でマーケティングオートメーションを活用した戦略策定も行う。

株式会社パワー・インタラクティブ  
執行役員兼コンサルティング部長 友田彰宣

## 会場案内図



## 参加申込書 FAX 0744-45-4569

会社名	TEL		セミナー後の懇親会参加
住所	FAX		
参加者氏名	E-mail		参加・不参加
参加者氏名	E-mail		参加・不参加
参加者氏名	E-mail		参加・不参加