



## インバウンドセールスへの挑戦

顧客経営者が抱える潜在課題へのアプローチ

IT セールス向け

従来のソリューション営業スタイルに限界を感じている、中堅以上の営業の方を対象としたコースです。経営者目線での課題解決の在り方を理解するとともに、潜在課題の方向性を掴む仮説検証アプローチを、実例を題材としたケーススタディを通じて体得し、インバウンドセールスとは何かについて深く理解します。今、ITに対する情報を SNS 等でしっかり勉強しているお客様が増え、単なる情報提供ではお客様の心を動かせなくなっています。そうしたお客様と成功イメージを共有し、課題解決への投資意欲を掻き立てるための新しいアプローチ方法を身につけませんか。

## インバウンドセールスへの挑戦

～ IT セールス向け：経営層の潜在課題解決への実践的アプローチ～

コースコード：GA345

期間：1日（9時30分～17時00分）

受講料：43,200円（税別価格40,000円）

### コースの狙いと成果

1. 顧客経営者と躊躇しないで対話出来るようになる
2. 実例とケーススタディを通して 経営者目線とインバウンドセールス目線を体感する
3. 顧客ゴールの絵姿を 必要情報で写像した IT 概念図を作成できる

### コースの流れとポイント

営業活動を取り巻く  
環境変化

0 社に見る潜在課題  
対応の具現化例

ワークショップ  
ケーススタディ

インバウンドセールス  
への挑戦

### ・コースのポイント

顧客経営者目線と  
インバウンドセールス目線で  
両者の立場を体感

社長・CEO  
疑似体験

インバウンドセールス  
疑似体験

- ・潜在ニーズの認識
- ・潜在ニーズへの対応

- ・潜在ニーズの共通認識
- ・ビジネスモデル変革の  
絵姿作成

実例とケーススタディ

ソリューションセールスとは、お客さまの課題を見出し、解決案を提示する営業スタイルですが、インバウンドセールスとは、有益な情報（最先端技術やサービス等）を提案・提供することで、ユーザーの潜在的興味や夢を引き出し、その購買行動を誘導することにより最終的には自社製品やサービスの販売へと繋げていく営業スタイルです。

2019/8/21 茅場町



i-Learning facebook :  
[www.facebook.com/ilearningjp/](https://www.facebook.com/ilearningjp/)



i-Learning mail magazine :  
[www.i-learning.jp/form/mail.html](https://www.i-learning.jp/form/mail.html)



コース検索



コースの詳細情報、お申込みは Web から！ <https://www.i-learning.jp/service/salesforce.html>

- お問い合わせ先 フリーダイヤル：0120-623-629 <9:00～17:00> 土日祝日弊社休業日を除く  
e-mail : [contact@i-learning.jp](mailto:contact@i-learning.jp)

i-learning GA345 検索