

## セールスの気づきを引き出す営業支援システム

～セールスのセルフマネジメント力アップの取組みと、そのためのSFAのあり方～

**日時** 平成17年2月24日(木) 13:30～17:00

**対象** 営業企画部長、情報システム企画部長、経営企画部長・担当スタッフの方々

**講師** 研究事業本部・CRM戦略クラスター

主任研究員 徳岡 拓

研究員 藤本 政信

産業ソリューション事業本部

プロダクションエンジニア

石崎 英治

**会場** 日本総合研究所  
本社ビル1階セミナー室

住所: 東京都千代田区一番町16

TEL: 03-3288-5292(セミナー担当)

最寄駅: 東京メトロ半蔵門線半蔵門駅から徒歩約3分

**定員** 50名(先着順、定員になり次第受付を終了致します)

**参加のすすめ** ITを活用して営業強化をご検討している方、SFAの再構築をお考えの方へ  
「SFAを導入したけど、セールスの力がつかない。」、「SFAが使われない。」

----90年代半ば以降、多くの企業が、営業部隊の競争力アップのため、営業支援システム(SFA)を導入しました。しかし、SFAの導入によって期待通りの効果が得られた企業は決して多くありません。一方、現場からは、「SFAを入力しても、メリットが得られない」、「上司・本社からの管理が強まっただけ」などの声が聞こえてきます。

本セミナーでは、SFA導入の目的＝「セールスが自ら考え、問題解決をする力(セルフマネジメント力)を向上させる事」と置き、従来型SFAの問題点を明らかにしながら、新たなSFAのコンセプトをご提案します。その上で、SFA構築上のポイント、SFAを使った営業革新のアプローチを事例およびシステムのデモンストレーションを交えながらわかりやすくご紹介します。

### セミナープログラム

#### I. 営業支援システム(SFA)と営業革新の実際

1. なぜ、SFAが活用されないのか
  - ・報・連・相(ほうれんそう)の限界
2. セールスの気づきを引き出すSFAとは
  - ・キーワードは「セルフマネジメント」
3. SFAを使った営業革新の考え方

#### II. 気づきを生むSFA実装論

1. 営業とIT
  - ・営業という職種特性
2. 狙いと機能のマッチング
  - ・セルフマネジメントを加速させる機能
  - ・効率と効果を生む機能
3. 営業部門のための導入アプローチ
  - ・出力設計から考える
  - ・完成度は低くていい

#### III. SFAシステム開発者の告白

1. SFA開発・導入で、ここだけは気をつけろ
2. 日本総研発 気づきを生むSFAパッケージMOSCOの特徴