日本総研
The Japan Research Institute, Limited

回覧				

セールスの気づきを引き出す営業支援システムと営業革新
～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18年2月3日(金)　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　アプリケーションエンジニア　石崎　英治**
会場	**株式会社日本総合研究所　住所：東京都千代田区一番町16番** **本社ビル1階セミナールーム　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)**

参加のおすすめ　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．ＳＦＡ実装までの道
- **1．成功はプロジェクトの組み方から**
  - **・ＳＦＡに対するイメージと誤解**
- **2．ＳＦＡはアウトプットが命**
  - **・そのアウトプットで何をするのか**
- **3．要件はトライアルで精緻化する**

Ⅲ．開発者が語る実装ＳＦＡ
- **1．システムが業務に歩み寄る開発プロセス**
  - **・1term1week －反復型開発の応用編**
- **2．営業戦略の変化に即応する保守プロセス**
  - **・ベンダー不要論、新しい保守のカタチ**
- **3．日本総研発、ＳＦＡパッケージＭＯＳＣＯの特長**