

THE MODEL

ジャパン・クラウド・コンピューティング株式会社パートナー 福田 康隆



坂本 安代

福田 康隆

実学習時間

4h

難易度

★★

受講料

¥11,000

税込

学習目標と狙い

マーケティング・インサイドセールス・営業・カスタマーサクセスなど、次世代営業モデルについて学ぶ。

新入社 **すべての階層で共通するコンピテンシー** (ビジネス環境理解) 経営職



営業部のリーダーとして、活動の効率化のために役割分担を検討している中で、今後の組織構築含め非常に参考になりました。

学習プログラム

PDU

4

- 第1回 分業体制・プロセス管理の意義
レベニューモデル
- 第2回 プロセス
マーケティング・インサイドセールス
- 第3回 プロセス
営業・カスタマーサクセス
- 第4回 次世代営業モデルを導入するために

【概要】

集客、商談、受注、カスタマーサクセスまでの各段階で情報を可視化・数値化し、部門を越えた連携を軸に売上の増大を図る「THE MODEL」。
マーケティング活動をオートメーション化することで、見込み客のインターネット上における様々な行動を追跡し、関心事やその度合いを分析できます。
このように営業活動が分業化し、その技術が進化する中、顧客の購買プロセスの変化を理解し、営業スタイルに適応できない企業は取り残されざるを得ません。
新しい営業手法として注目されているこの概念を「THE MODEL」の著者福田氏が解説します。

受講期間

6ヶ月

講義

4回(平均60分)

理解度テスト

なし

演習

なし

チャメール

あり

修了証

あり

修了アンケート

なし

制作年

2020



10609