

販促セミナーを売れる武器に変える方法～2012年こそは自社の営業・マーケティングを改革したい！とお考えのリーダーのためにお届けする無料セミナー～

IT業界において、販促セミナーは、新規顧客獲得のもっともポピュラーな手段です。あらゆる業界の中で、法人向け販促セミナーのもっとも多い業界がIT業界です。そこまで、新規販促手段として定着しているにも関わらず、どのITベンダーでも以下のような課題が聞かれます。

- ・セミナーに、ターゲット通りのお客様が来ない
- ・ターゲットとなるお客様がセミナーに来てくれても、その後の商談に結びつかない
- ・そもそも、セミナー開催後、営業がちゃんと営業しているのかわからない

これは、セミナーとその後の営業を一つのプロセスで考えたうえでの、セミナー戦略が欠如していることが原因です。ナレッジサインは、これまで、集合型で一方向的にプレゼンする形式が中心であった販促セミナーを、顧客の声を聞くワークショップ形式に転換することで、「売れる武器」へと変え、IT業界のマーケティングに変革を起こしてきました。

そして、大手ITベンダーを中心に、セミナーと営業を一つのプロセスとしてとらえ、営業プロセスそのものを大きく変革するお手伝いをしてきました。今回のセミナーでは、ナレッジサインが持つ、効果的なセミナー戦略のノウハウと、ワークショップ形式セミナーを活用した大手ITベンダーの営業変革事例をご紹介します。

現行のセミナーを改善したい方、セミナーを営業活動のプロセスに組み込みたい方など、以下のような改革をお考えの方は、ぜひお越しください。

- ・通常のプレゼン形式のセミナーの企画・演出を改善して、もっと効果のあるセミナーにしたいと悩んでいるITベンダーのマーケティング部門ご責任者の方
- ・セミナー戦略そのものを見直して、商談育成に直接結びつく営業支援をしたいと悩んでいるITベンダーのマーケティング部門ご責任者の方
- ・セミナーをマーケティング担当まかせにするのではなく、セミナーも営業活動の一部ととらえ、リード獲得から商談育成までの営業プロセス全体を見直したいと悩んでいるITベンダーの営業部門ご責任者の方

皆さまのご来場をお待ちしております。

詳しくはこちらから ⇒ <http://www.k-signs.co.jp/news/1026.html>

.....
IT営業改革のプロ ナレッジサインが送るセミナーのためのセミナー
拝啓 ITベンダー殿 販促セミナーを売れる武器に変える方法伝授します

- 開催日時 2012年2月1日（水） 15：00～16：40（受付14：30～）
- 場所 大江戸コンサルタント セミナールーム

東京都中央区日本橋茅場町2-5-6 日本橋大江戸ビル2F TEL : 03-6661-1188

■プログラム

●講演 : 15 : 00~16 : 00 販促セミナーを売れる武器に変える方法伝授します

講師 : 株式会社ナレッジサイン 代表取締役 吉岡英幸

【前編】商談育成に結びつけるセミナー戦略の立て方

- ・うまくいかないセミナー戦略。販促セミナーのここが問題
- ・セミナー戦略の立て方のポイント
- ・ちょっとした工夫でセミナーを劇的に変える方法

【後編】セミナーというよりヒアリング代行「ワークショップ型セミナー」の成功事例紹介

- ・セミナーをヒアリング営業の場にしてしまうワークショップ型セミナーとは
- ・ワークショップ型セミナーの成功事例紹介

●トークセッション : 16 : 10~16 : 40 参加者皆様のご質問にお答えいたします

■問合先 株式会社ナレッジサイン セミナー事務局 TEL 03-3555-6901

■詳細&お申込 ⇒ <http://www.k-signs.co.jp/news/1026.html>

※個人事業主様および事業研究目的の方につきましては、参加をご遠慮いただく場合がございます。予めご了承くださいませ。

Generated by ふれりりプレスリリース

<https://www.prerele.com>