

営業DXを活用した 営業生産性向上セミナー

～ 新規にDXに取り組む企業様向け ～

会期 2025年 9月 3日(水) 10:00～17:00

会場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

対象

- これから新たに営業DXに取り組まれる企業
- 営業企画、または営業部門のDX推進責任者・リーダー
- 情報システム部門やDX推進室などでDXを企画されている方

※同業他社（コンサルティング会社や営業DX製品を販売されている企業）様はご参加をご遠慮頂いております。
申し訳ございませんが、ご理解のほどお願いいたします。

講師 坂田 英之 氏 (株)日本能率協会コンサルティング 経営コンサルティング事業本部 マーケティングユニット チーフ・コンサルタント
皆越 由紀 氏 (株)日本能率協会コンサルティング 経営コンサルティング事業本部 マーケティングユニット シニア・コンサルタント

■ ねらい

- ◆本セミナーのねらいは、自社の営業部門の改革＝営業生産性向上につながるDX企画ができるスキルや人材を強化することです。
- ◆初めて営業DXに取り組む企業や、その推進を担当する方々向けに 営業生産性向上について、営業部門としてのデジタル技術の活用方向・その方法を学びます。
- ◆具体的には、営業DXの必要性を認識いただいた上で、取り組み推進の基本的な考え方、進め方（現状分析・具体的なツール検討や導入企画の作成方法）を学びます。
また、自社に適した計画をすぐに展開できるように、「DX構想書」「DX導入企画書」を持ち帰りすることができます。
- ◆初めての方でも安心して参加できるよう、わかりやすく進行します。また他社との情報交流もありますので、他社の事例やお悩みも共有できます。

■ プログラム

10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1 営業部門を取りまく環境変化と営業DXの必要性

- ・営業人口の変化
- ・IT・AIなどDXツールの出現
- ・求められる営業生産性向上⇨営業DXの推進

2 営業DXを考えるためのフロー

- ・DX化検討領域
- ・DX推進手順（新規導入検討～導入後活用推進）

3 営業部門の現状分析の進め方

<基本情報・量的側面>

- ・組織体制と役割分担整理
- ・フローの書き方
- ・業務量分析

<質的側面>

- ・営業日報・顧客情報・管理データ項目と活用実態
- ・WEBアクセス・問合せ状況
- ・顧客満足度・お客様の声の蓄積・活用実態

演習 簡易営業DX診断

4 営業DXツールの理解（事例紹介）

- ・MA・SFA・CRM/案件マネジメント・営業担当者マネジメント
- ・顧客対応支援・ナレッジ共有
- ・RPA関連（バック業務：契約・受発注・請求関連業務）

5 営業部門でのAI活用（事例紹介）

- ・AI活用（トーク解析、ファネルマネジメント活用）

6 営業DX基本構想の作り方

- ・基本構想における検討事項
- ・目的・目標設定
- ・実現イメージと達成時期の設定 ※現状分析結果の活用
- ・実現による効果・メリット
- ・実現に向けた課題整理
- ・DX基本構想の策定

演習 営業DX基本構想立案

7 導入企画の作り方

- ・企画書必要事項
- ・実現に向けた課題に対する取り組み方向検討
- ・ツール情報の収集
- ・RFI作成
- ・予算検討

演習 導入企画の立案 ※演習は自社について検討する

8 研修まとめ

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。



営業DXを活用した営業生産性向上セミナー

講師紹介 (敬称略)

坂田 英之

株式会社日本能率協会コンサルティング
経営コンサルティング事業本部 マーケティングユニット
チーフ・コンサルタント

皆越 由紀

株式会社日本能率協会コンサルティング
経営コンサルティング事業本部 マーケティングユニット
シニア・コンサルタント

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。
TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	77,000円/1名
上記会員外	89,100円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPIにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)
に掲載しておりますのでご確認ください。ご同意のうえお申し込みください。

キャンセル規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%
開催前日および当日	参加料の全額

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。

(注)変更の場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

会場開催の会場案内

会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

参加定員 20名

※開催催行最少人数に満たない場合は中止する場合がございます。

申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail : seminar@jma.or.jp FAX : 03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。

是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は <https://www.jma.or.jp/membership/>

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にするを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせた
プログラム内容

2 実践力のつく演習

3 研修結果を
継続させる仕組み

4 多様な業界、業種と交流