

【即日満席につき緊急開催】  
2日間で約1,000名が視聴！大好評の無料Webセミナー  
「テレワーク×営業セミナー」を4月27日に追加開催決定！

営業課題解決サービスにより顧客の生産性最大化を実現するソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長豊田浩文、以下 ソフトブレン）は、経営者や営業幹部を対象に実施しているCRM/SFAセミナーを新型コロナウイルスの感染予防対策として現在Webセミナー（Live配信）に切り替え、全て無料で実施しており大変ご好評いただいております。

緊急事態宣言を受け、テレワークや在宅勤務を導入する企業が急増している中、営業部門ではこれまでの営業スタイルやマネジメント方法の見直しを迫られており、Webセミナーの中でも特に「テレワーク」をテーマとしたセミナーに関心が高まっています。3月24日（火）、26日（木）に開催したテレワークセミナーでは、2日間で約1,000名もの皆様にご視聴いただいた他、4月23日（木）に開催する「在宅勤務でも営業を止めないテレワーク×営業セミナー」は、定員500名が即日満席となる、大変大きな反響をいただきました。そこで、4月27日（月）にも急遽、追加開催を決定し現在参加者を募集しております。

経済活動の停滞が大きく懸念されていますが、営業手法を見直すチャンスと捉えることができれば、これまで以上に営業の生産性を高めることができるはず。この機会にぜひお早めにお申込みください。

**テレワークセミナー好評開催中!**



**テレワーク×営業の問題点**

- ① 上司の目が届かず サボってしまう?
- ② 遠隔マネジメントをやり切れるか?
- ③ 公正・公平な評価ができる?
- ④ チームワークコミュニケーション悪化?
- ⑤ 個人情報の漏洩リスク増加?

ツールの導入、問題点をわかりやすく解説。

**参加者募集**

その他のWEBセミナーも好評開催中。

■ 【27日（月）緊急開催】早くも満員間近！「在宅勤務でも営業を止めないテレワーク×営業セミナー」

即日満席となった4月23日開催Webセミナー「在宅勤務でも営業を止めないテレワーク×営業セミナー」の講演を急遽、4月27日（月）に録画配信することにいたしました。テレワークでも業績を上げ営業部門をいかに活性化させるか、当社事例をご紹介しますながら解説させていただきます。

Webセミナー

**在宅勤務でも  
営業を止めない**

テレワーク×営業セミナー



#### 【開催概要】

- ・タイトル：「在宅勤務でも営業を止めないテレワーク×営業セミナー」  
※4月23日開催 Web セミナーの録画配信となります。
- ・開催日時：2020年4月27日（月）13:00～13:30
- ・申込期限：2020年4月27日（月）11:30（定員 500名）
- ・申込方法：下記サイトの申込フォームより必要事項を入力の上、お申込み下さい。  
[https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo\\_200427.html](https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_200427.html)
- ・参加費：無料
- ・参加方法：セミナー開催前日にお申込時のメールアドレス宛に視聴方法を別途ご案内いたします。インターネットに接続できるPC、もしくはスマートフォン・タブレット端末があれば、どこからでも気軽にご参加いただけます。
- ・講演内容：

現在、多くの企業が在宅勤務を余儀なくされている中で、売上を担うプロフィット部門の営業部門においては、「手探りで業務が中断している」「顧客訪問ができず在宅では何もできない」「マネージャーがメンバーの動向を把握できず適切な指示を出せない」といった悩みを抱えている状況にあり、テレワークで営業を活性化する方法を知りたいというお声を多くいただいております。そこで本セミナーでは、営業活動を止めないための仕組みや弊社で成果を上げているテレワーク事例などをご紹介します。

#### ■ 【満員御礼】約 1,000 名が視聴した第 1 弾テレワークセミナーをご紹介します

営業幹部・営業マン中心に2日間で約 1,000 名の方が受講され、大変ご好評いただいた3月24・26日開催テレワークセミナーの内容を一部ご紹介します。



#### 【開催概要】

- ・タイトル：テレワーク×営業で生産性の最大化に挑戦  
～今だから挑戦すべき、会社に来ない営業スタイルのススメ～
- ・講演内容：
 

本セミナーでは実際にテレワークを導入し、CRM/SFA「eセールスマネージャー」やスマートデバイス、Web会議ツールを駆使することで営業の生産性を高めてきた、当社の事例をご紹介します。テレワークの導入を推進する企業が増えている一方で、「テレワークによって生産性が低下しないか」と不安を感じている経営層やマネジメント層の方も多くいらっしゃると思います。テレワークを用いた営業を成功させるためには、やはり環境を整えるだけでは不十分です。PDCAサイクルの崩壊（＝商談の計画不足、商談数減少、営業以外の手間増加、上司からの指示不足）を防ぎ、「精度の高い会議を実施できること」「顧客商談の質を保つこと」「優先順位に沿った行動マネジメントができること」の3つが非常に重要となってきます。そこで「CRM/SFA」を核に、スマートデバイス、Web会議ツールを活用することでいかに営業スタイルを変化させ、生産性を上げていくかを当社事例をもとに解説させていただきました。

### <テレワークにおける CRM/SFA 「eセールスマネージャー」の活用方法>

#### ① Web 会議×「eセールスマネージャー」

Web 会議に「eセールスマネージャー」を組み合わせることで、スムーズに営業情報を共有でき、Excel の操作感を保ちながら対処すべき商談の確認・気になる点の深堀ができるため、次のアクションを決める精度の高い会議を実現できます。

#### ② Web 商談×「eセールスマネージャー」

限られた時間と人員の中で効率的に Web 商談をこなすためには、「eセールスマネージャー」の活用が欠かせません。Web 商談直後にマネージャーからのアドバイスやアシスタントへの指示、他部署への情報共有などをリアルタイムに行うことができます。

#### ③ 行動管理×「eセールスマネージャー」

「eセールスマネージャー」ではスケジュールから名刺情報や商談履歴といった営業情報をたどることができるため、スムーズなマネジメントを可能にします。優先して行くべき商談先、やるべきことが抜けもれなくできているか等、優先順位に沿った行動マネジメントができます。

#### ■ 今後も無料 Web セミナーを随時実施

ソフトブレインでは、テレワークセミナーの他にも月間約 6 本の Web セミナーを Live 配信にてお届けしています。今後もお客様の様々なニーズにお応えするため、コンテンツの強化を図ってまいります。

#### <実施予定の主な Web セミナー>

開催日時	内容	
4月15日(水) 14:30~15:30 (東京配信)	定着率 96%の国産 No.1 ベンダーが教える！ CRM/SFA 導入を成功に導く 3つのステップ	
4月16日(木) 15:30~16:00 (東京配信)	ファーム出身者が営業改革の実際を語る！ アカウント型営業企業のトップライン拡大の方程式 公開講座 ~3つの KPI 管理で、アカウント型営業の 生産性を上げる~	
4月22日(水) 13:20~13:50 (東京配信)	今後の売上を左右する顧客データの活用方法とは ~CRM を活用した科学的 営業マネジメントが予算達成のカギ~	

<p>4月22日(水) 14:00~14:30 (大阪配信)</p>	<p>営業部門の働き方改革を実現する 営業支援システム (CRM/SFA) の力とは?</p>	
<p>5月12日(火) 10:10~10:45 (大阪配信)</p>	<p>【今更聞けない】 営業支援システム (SFA/CRM) って何? ~「知らない」が「理解する・使える」に 変わる超入門編セミナー~</p>	

その他の Web セミナーについては、下記公式 HP のセミナーページにてご確認ください。

HP : <https://www.e-sales.jp/seminar>

【一般のお客様からのセミナーに関するお問合せ窓口】

MAIL : [sb-marketing@softbrain.co.jp](mailto:sb-marketing@softbrain.co.jp)

セミナー担当宛

■ 国産 No.1 (\*1) & 定着率 95% (\*2) の CRM/SFA 「eセールスマネージャー」について

URL : <https://www.e-sales.jp/>



業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスが設計可能で、プロセス毎に計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながる仕組みを作ります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、5,000社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、システムの定着活用までのサポートなどお客様のニーズにあったサービスを提供し、定着率は 95% (\*2) を誇ります。

ソフトブレインでは、高機能な CRM/SFA 「eセールスマネージャー」を中核に、多くの導入実績から得られた営業プロセスマネジメントの実践的なノウハウを組み合わせた営業課題解決ソリューションを活用して、労働時間の削減と売上の向上を両立させ、労働生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けてまいります。

\*1 IDC「国内 CRM アプリケーション市場シェア\_2017年」より自社で推計

\*2 2018年顧客支援チーム実績より

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

※掲載されている情報は発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

**■会社概要**

会社名 : ソフトブレイン株式会社 (東証一部 : 4779)  
所在地 : 東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル 9F  
代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文  
設立 : 1992 年 6 月 17 日  
事業内容 : 営業イノベーション事業  
URL : <https://www.softbrain.co.jp/>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

**広報担当 : 荒川**

東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル 9F  
TEL : 03-6880-9500 FAX : 03-6880-9501  
MAIL : [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)