

無料セミナー [大阪開催]

営業プロセス デジタル化への第一歩

成長している製造業 が取り組んでいる
Sales & Marketingとは？

国内市場の鈍化、営業人材不足、熟練技術営業の退職といった課題に直面するなかで、製造業における営業・マーケティングのDXは、もはや選択ではなく必須の経営課題です。営業プロセスをデジタル化し、データに基づく新たなアプローチを構築する方法を学びませんか？本セミナーでは、製造業向けにデジタル時代の営業DXの進め方を、経験豊富な専門家が事例を交えて解説します。

プログラム

講演1：データ・デジタル活用推進と顧客起点の営業DX

マーケティング戦略やビジネススタイルによって営業DXの取り組みは様々ですが、データ・デジタル活用による顧客起点の営業DXの事例等日立システムズの取り組みをご紹介します。

株式会社日立システムズ

講演2：営業DXの”鍵”はデータにあり

経験と勘だけに頼った営業から、データを活かした営業管理アプローチに変えるため勘を、「落とし穴となる失敗事例」も交えてご紹介します。

アインス合同会社

講演3：戦略的Webマーケティングの7ステップ

製品・サービス購買検討の情報源として最も利用される手段「自社サイト」を効果的に活用するための手順を、製造業の実践事例を交えてご紹介します。

株式会社あやとり

【参加特典】 営業DX課題発見診断シートをプレゼント

このような方におすすめ

- コスト削減と収益性の向上に取り組みたい
- 市場競争力の強化・差別化をしていきたい
- 人材確保と育成の難しさを感じている
- 開拓が難しい新規市場に参入したい
- システム化の遅れを解消したい
- 非効率な営業活動を改善したい

日時

2025年3月12日（水）
14:00~16:00（受付13:30~）

会場

中之島フェスティバルタワー 30階
大阪府大阪市北区中之島二丁目3番18号

費用

無料（事前登録制）

定員

18名

主催

日立システムズ

協力

あやとり



【お申し込み】

下記URLのフォームからお申し込みください

<https://www.hitachi-systems.com/form/seminar/2025/20250312.html>

【お問い合わせ】

株式会社日立システムズ セミナー事務局

担当：足立（あだち）、河野（こうの）

E-mail：seminar-info.do@hitachi-systems.com