

マーケットワン・ジャパン 営業訪問ができない状況下でも、狙いの企業からの商機をつくる BtoB 非対面セールス強化プログラムがローンチ 2020年5月1日（金）から販売開始

国内外の大手企業向けに BtoB マーケティングのアドバイザーと実行支援サービスを提供するマーケットワン・ジャパン（本社：東京都中央区、代表者：山田 理英子 以下、「マーケットワン」）は、“遠隔で”“案件創出”させることをテーマにした BtoB 非対面セールス強化プログラムをローンチし、2020年5月1日（金）より販売を開始いたします。

【サービスローンチの背景 ～営業訪問できない昨今に求められる非対面セールス】

これまでマーケットワンでは、BtoB 企業に対して、デマンドセンターサービスとして、非対面（デジタルマーケティング、インサイドセールス）チャンネルを通じた案件創出のための仕組み構築と実行支援のサービスを15年以上に渡ってご提供してまいりました。

昨今、外勤営業（対面営業、フィールドセールス）のリモートワーク化に伴い、非対面・電話で顧客から情報を引き出し、商機をみつけ、商談を進めるテクニックが各企業で必要となってきました。

このような状況を受け、マーケットワンでは、「テレプロスペクティング*」手法を軸にし、2010年から提供しているテレプロスペクティング研修コーチングサービスをバージョンアップして、非対面営業セールスに特化させる形で、「BtoB 非対面セールス強化プログラム」をローンチする運びとなりました。

*テレプロスペクティング：20年ほど前から電話営業・インサイドセールスが確立していたアメリカで開発された独自手法で、ダイレクトアプローチの手段として、見込み案件察知を目的とし、各種の情報取得や案件確度見きわめを重視したテレ手法です。非対面で商機を見つけるために必要な「適切な情報を引き出す」「相手との距離を縮め端的に訴求する」「適切な事前準備をする」方法を教えます。

【BtoB 非対面セールス強化プログラム概要】

BtoB 非対面セールス強化プログラムは、営業プロセスの非対面化への急激なシフトを求められている状況下における企業の営業案件の創出活動を支援することを目的としています。非対面営業を始めたばかりの企業から、インサイドセールス機能の強化と定着を必要としている企業を対象に、非対面での BtoB 営業力強化、インサイドセールス機能の拡充など、これまでの対面営業を前提とした営業プロセスの改革を、実践型スキルアップの形式でサポートいたします。

■研修コースについて

「ワークショップ Light」コース

対象：リモート営業力の強化を検討している営業チーム。インサイドセールス機能の設置に向けて、基礎コンセプトの共通理解をつくりたい方

内容：対面と非対面の営業方法の違いや、非対面での適切な情報の与え方・引き出し方にフォーカスして、チャンネル・相手に合わせた適切な情報の与え方・ヒアリングの仕方を研修コーチングします。

BtoB 非対面セールスの基礎概念を短期間で習得する、エントリーコースです。

～本件に関するお問い合わせ先～

マーケットワン・ジャパン マーケティング部

Tel:03-3511-1560 Mail: japan-marketing@marketone.com

「ワークショップ」コース

対象：すでにインサイドセールス・リモート営業を実践しており、スキルを強化するとともに振り返りの機会を作りたい方

内容：Light コースの内容に追加して、狙う見込み企業の中から新規のコンタクトを見つけられるだけの技術のコーチングと、定着に向けた伴走型のサポートを行う、実践型のコースです。

「ワークショップ Plus」コース

対象：インサイドセールス機能の強化や拡大を検討している方

内容：「ワークショップ」コースの内容に追加して、既存のインサイドセールス機能強化を目的に、営業とインサイドセールスとのプロセス整備の支援を行います。

■研修対象

法人向けの営業（フィールドセールス）ご担当者、インサイドセールスのご担当者、営業・マーケティング関連マネジメント層

■サービス詳細

各コースの詳細やお客事例等については、弊社までお問い合わせください。

問い合わせ先 URL：<https://japan.marketone.com/capabilities/teleprospecting>

	ワークショップ Light	ワークショップ	ワークショップ Plus
ご提供価格	75万円（税抜）	230万円（税抜）	別途お見積り
対象人数	5名～10名	20名まで	-
ワークショップ	1日	2日	2日～
伴走支援	-	2か月	2か月～
プロセス検証	-	-	あり
内容	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 事前準備 ✓ 訴求とヒアリング ✓ 商機の見きわめ 	（左記の内容に加え） <ul style="list-style-type: none"> ✓ 2-way 模擬実践 ✓ 新規コンタクト発掘 ✓ カウンセリング 	（左記の内容に加え） <ul style="list-style-type: none"> ✓ 現状プロセス検証 ✓ ワークショップ設計
期待できる効果	非対面における情報の与え方・引き出し方とともに、営業方法と商機判断の基礎コンセプトを習得	新規のコンタクトを探す方法の習得、その後の伴走支援サポートなどを通じた実践力の強化	技術の習得と実践サポートに加え、営業・インサイドセールスプロセス整備を視野に入れる
対象	リモート営業力強化を検討している営業チーム	インサイドセールスや非対面営業チームのスキル強化を検討している企業	インサイドセールス機能の強化・拡大を検討している企業

～本件に関するお問い合わせ先～

マーケットワン・ジャパン マーケティング部

Tel:03-3511-1560 Mail: japan-marketing@marketone.com

【マーケットワンについて】

米国ボストンに本社を置き、世界9か国にオフィスを展開、グローバル30か国以上を対象にサービスを提供しております。BtoBマーケティング領域のなかで、とくに「デマンドセンター」と言われる、売り上げを創る機能の設計と実行支援を軸にし、製造・テクノロジー系の大手企業を中心に、サービスを展開しています。グローバル・国内での実績をもとに、BtoB企業におけるマーケティング変革を、アドバイザーと実行の両面からサポートしています。

- 会社名 : マーケットワン・ジャパン
- 所在地 : 東京都中央区日本橋本町 2-7-1 NOF 日本橋本町ビル 8F
- 代表者 : 代表者 山田 理英子
- 設立 : 2006年10月
- URL : <http://www.marketone.com/japan>
- 事業内容 : BtoB ビジネスを展開する企業向け営業・マーケティング支援、
リサーチ、コンサルティングサービスの提供

～本件に関するお問い合わせ先～

マーケットワン・ジャパン マーケティング部

Tel:03-3511-1560 Mail: japan-marketing@marketone.com