

報道各位

2025年7月1日

株式会社日本能率協会コンサルティング
代表取締役社長 大谷 羊平

**【締切迫る！】5日間連続開催！営業改革のポイントセミナー
2025年の営業トレンドキーワードから営業改革のポイントを5日間連続で解説！**

株式会社日本能率協会コンサルティング（本社：東京都港区、以下JMAC）は、7月7日（月）より5日間連続で2025年の営業トレンドキーワードから、営業改革のポイントを解説するセミナー（ウェビナー）を開催いたします。

開催目前ですが、是非営業スキルアップをしたい、最新の営業トレンドを理解したい、営業改革に行き詰っている、といったお悩みをお持ちの方は、ご是非聴講ください。

セミナー概要

ここ数年テクノロジーの進化に伴い、マーケティング・営業の業務やマネジメントは大きく変化しています。SFA・CRM・MA・AIに代表されるようなデジタルツール、カスタマーサクセスやエンカールセリングのような顧客価値の向上、セールスイネーブルメントやエンゲージメントマネジメントなどの内部管理系など、新しい横文字キーワード・概念・ツールが、毎日のように提唱されています。

残念ながら、このような新しい概念を自社の改革に有効に取り入れている企業は、まだまだ少ないのが現状ではないでしょうか。また新しいワードも、実は過去からJMACの営業改革の中で支援した考え方と近いものが多いと感じています。

このセミナーでは、2025年の営業トレンドキーワードを解説しながら、営業改革のポイントを5日間連続でご説明します。営業のスキルアップをしたい、最新の営業トレンドを理解したい、営業改革に行き詰まっている方などに最適のセミナーです。

■開催日：2025年7月7日（月）～7月11日（金）5日間連続

■開催時間：16時30分～17時00分

■複数日お申込みの方はこちらの申込フォームをご利用ください ⇒ [複数日申込フォーム](#)

※申込期日が終了しているセミナーにもお申込み頂けますが、後日の見逃し視聴のご案内になります

■単日申し込みをご希望の方はこちらをご利用下さい

1日目	2025年7月 7日（月） 16:30～17:00	営業生産性を高める生成AI活用の考え方	申込
2日目	2025年7月 8日（火） 16:30～17:00	営業生産性を高めるインサイドセールス機能活用	申込
3日目	2025年7月 9日（水） 16:30～17:00	セールステックの基本と活用ポイントを理解する	申込
4日目	2025年7月10日（木） 16:30～17:00	リード創出につなげる”カスタマーサクセス”	申込
5日目	2025年7月11日（金） 16:30～17:00	営業部門におけるサクセッションプラン	申込

各日程のプログラム概要

DAY① 営業生産性を高める生成AI活用の考え方 ⇒ [申込](#)

日 程: 2025年7月7日(月)

開催時間: 16:30~17:00



経営コンサルティング事業本部
コンサルタント

羽根田 明

プログラム

- 1.なぜ生成AI活用が必要なのか
(1) 営業・マーケティング部門にて生成AI活用が求められる背景
- 2.生成AI活用の視点と活用事例
(1) 生成AI活用の視点・考え方
(2) 営業・マーケティング部門における生成AI活用事例
- 3.生成AIを使いこなすためのコツ
(1) 生成AI使用上の注意点
(2) 回答精度を高めるプロンプトの書き方

DAY② 営業生産性を高めるインサイドセールス機能活用 ⇒ [申込](#)

日 程: 2025年7月8日(火)

開催時間: 16:30~17:00



経営コンサルティング事業本部
シニア・コンサルタント

皆越 由紀

プログラム

- 1.インサイドセールスの役割と重視される背景
- 2.インサイドセールスの運営成果と必要な仕組み
- 3.業務設計・ノウハウ整備のポイント
- 4.効率的に案件や担当者対応状況を把握する方法と成果向上のポイント

DAY③ セールステックの基本と活用ポイントを理解する ⇒ [申込](#)

日 程: 2025年7月9日(水)

開催時間: 16:30~17:00



経営コンサルティング事業本部
チーフ・コンサルタント

青木 大成

プログラム

- 1.セールステックとは
- 2.セールステック活用におけるよくある失敗
- 3.セールステックの導入・定着化の進め方
- 4.課題認識に応じたセールステックの選び方
- 5.セールステックを活用するためのポイント

DAY④ リード創出につなげる”カスタマーサクセス” ⇒ [申込](#)

日 程: 2025年7月10日(木)

開催時間: 16:30~17:00



経営コンサルティング事業本部
チーフ・コンサルタント
坂田 英之

プログラム

1. カスタマーサクセスの重要性
2. カスタマーサクセスの概要
3. セールステックの成功ポイント
4. カスタマーサクセスの取り組み事例

DAY⑤ 営業部門におけるサクセッションプラン ⇒ [申込](#)

日 程: 2025年7月11日(金)

開催時間: 16:30~17:00



経営コンサルティング事業本部
チーフ・コンサルタント
佐藤 秀祐

プログラム

昨今の営業部門におけるサクセッションプランとは
営業マネージャーに求められる能力とは
営業マネージャー登用に向けての社内経験設計の考え方 他

《株式会社日本能率協会コンサルティング 概要》



社 名 : 株式会社日本能率協会コンサルティング (JMAC)
所在地 : 〒105-0011 東京都港区芝公園3-1-22 日本能率協会ビル7階
TEL: 03-4531-4300(代表) FAX: 03-4531-4301
<https://www.jmac.co.jp>
創 立 : 1980年4月1日(創業1942年)
資本金 : 2億5千万
社員数 : 約370名

業務内容: 経営コンサルティング業。戦略、マーケティング & セールス、R&D、生産、TPM、サプライチェーン、組織・人事、BPR、ITビジネスなど、クロスファンクショナルなコンサル

■広報・取材・その他に関するお問合せ先:

株式会社日本能率協会コンサルティング
ビジネスイノベーション本部 広報担当: 豊島 涼子
TEL: 03-4531-4307 携帯: 080-9356-5138
E-mail: ryoko_toyoshima@jmac.co.jp

以上