

各 位

会 社 名 株 式 会 社 イ ン ソ ー ス
代 表 者 名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之
(コード番号：6200 東証第一部)

「ジャパン・ソリューション」推進冊子「ENERGY」秋号発行

～テーマは顧客を捉える。営業 DX など今求められる営業戦略を掲載

これまで 31,883 組織（※1）の成長を人材育成でご支援してきた株式会社インソース（本社：東京都千代田区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200、以下「当社」）はこの度、「ジャパン・ソリューション」推進冊子「ENERGY（エナジー）」秋号を発行しましたことを、お知らせいたします。

■秋号のテーマは、「顧客を捉える」

コロナ禍により営業を取り巻く環境も大きく変化しています。これまでの営業活動が通用しなくなるという危機的な状況ですが、一方で営業を変革するチャンスでもあります。データや IT を活用し、WEB サイトやメールなどの手法を通して、営業戦略を転換することが業績回復のカギとなります。そこで本誌では、「営業 DX」や「強い自社サイトのつくり方」、「オンライン商談のポイント」など弊社の営業が実践しているノウハウや、育成を通して総力戦で売上向上を狙うための組織変革プランについてお伝えしております。

<冊子の内容>

①営業回復のカギは営業 DX

～トップは情報に着目した総力戦で勝ち残りを目指せ

営業 DX とは、社内外にある「情報」を徹底的に活用して業績を上げることです。「情報」の流通量をどのように増やし、活用するのか、その手法についてお伝えしております。

②今こそ大企業に切り込む

～アフターコロナの4つの勝機

今まで取引できなかった大企業など新規顧客を獲得するという点では、今の状況は絶好の勝機です。今だからこそできる、大企業への切り込み方について4つお伝えしております。

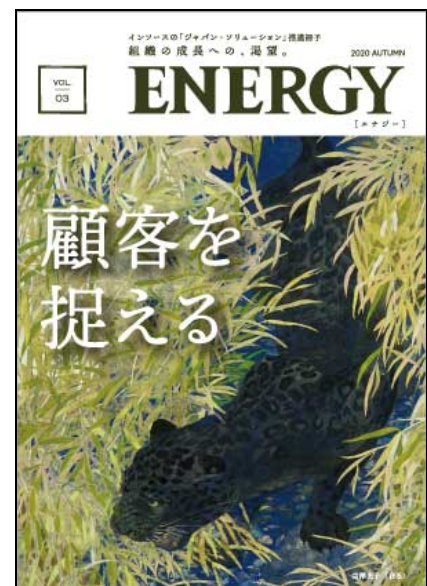
③売上をあげる強い自社サイトは営業主導でつくる

自社サイトで売上をあげるには、購買意欲が増進され、「行動を起こしやすい内容」であることが大切です。そのために必要な情報や考え方についてお伝えしております。

④オンライン商談の勝ち筋

～“対面重視派”が未来を切り拓くには？

対面重視派の営業は、コロナ禍により今までの手法をアップデートすることが求められています。今後の営業の勝ち筋として、オンライン商談6つのポイントについてお伝えしております。



※表紙：吉澤光子「在る」

本誌は、以下のページからダウンロードいただけます。皆さまの組織における人材育成にお役立てください。

<https://www.insource.co.jp/download/index.html>

以上

※1 03年6月から20年3月までに当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

【お問合せ先】株式会社インソース	https://www.insource.co.jp/index.html	
（取材・広報に関して）	社長室（稲田・西）	TEL:03-5259-0070
（コンテンツ内容に関して）	メディア事業部（石川・山田）	TEL:03-6902-0071