

共催セミナー



RevComm
Inc



あしたのチーム

今注目の
人事管理
セミナー

オンラインセミナー

4.24 12:00~
FRI

テレワークでもできる！

営業効率化と遠隔社員の目標管理を実現！

セミナーで学べること

- ・インサイドセールスによる営業効率化
- ・テレワークでも営業の生産性を高めるためのポイント
- ・間接部門のスタッフを遠隔でどのように評価するか？
- ・テレワークに適した目標項目の導き出し方

こんな方にオススメ

- ・経営者、役員
- ・人事担当者
- ・営業マネージャー
- ・IT 担当者

参加
無料

時間
場所

12:00~13:30

オンラインセミナー（オンラインでどこからでもご参加いただけます）

新型コロナウイルスショックにより先行き不透明な状況の中、多くの企業においてテレワークを実施するようになっておりますが、慣れないテレワークにより業務効率が悪くなる、業務進捗が把握できない、遠隔社員の評価やマネジメントがうまくいかない、といった悩みも多く聞かれるようになっております。

このような状況の中、テレワーク社員の生産性を高め、社員の遠隔マネジメントに成功する企業が何に取り組んでいるのか？本日はテレワークにおいても営業効率を最大化するための方策と、遠隔社員の目標管理により成果を上げる人材育成の仕組みを、両分野の専門家2社による講演で徹底解説いたします！



◆当日のタイムスケジュール

講演 1 12:00-12:40

株式会社 RevComm
セールスエグゼクティブ
佐藤 誠



<プロフィール>

埼玉大学教育学部卒業後、新卒で大和証券株式会社に入社し、リテール営業に従事し、営業成績が良かった者に贈られる社長賞を受賞するなどトップ営業として活躍。2019年2月に株式会社 RevCommに入社し、トップセールスとしてMiiTelの導入支援に従事し、RevCommの急成長を支えている。

『テレワークで営業生産性の最大化・実践で活かせるインサイドセールス活用術』 ～いい電話営業には秘密がある～

新型コロナウイルス拡大で注目が集まるテレワーク、SaaS 市場の拡大とともに注目を集めるインサイドセールス、個々の営業生産性やマネジメントの効率化や事業立ち上げを検討している、立ち上げたものの機能せず推進方法に課題を感じている企業も多いのではないのでしょうか。本セッションでは営業の本質というマクロ視点からミクロ視点まで、市場の現状や導入の実態、具体的な戦略、推進事例等を双方ご紹介。

また、明日から活用できる電話営業の通話を可視化する AI 搭載型クラウド IP 電話『MiiTel』の機能もご紹介いたします。

特典 登壇資料&サービス説明資料

講演 2 12:40-13:20

株式会社あしたのチーム
事業企画グループ マネージャー
鯨岡 務



<プロフィール>

大学卒業後、商社勤務、ソフトウェアのライセンスセールス企業勤務を経て、採用管理システムベンダーに8年間従事。一部上場企業を中心に、自動車メーカーや保険会社等、多数の中途採用プロジェクトを手掛け、100社以上のクライアントを担当。その経験から企業の経営課題が採用だけでなくその後の人材育成にも及ぶことに注目し、人事ビッグデータを扱う外資系 BI システムベンダーの日本法人勤務を経て、2015年7月に当社へ参画。経営企画、社長室、マーケティング部にて、新規事業の立ち上げや、広報・マーケティングに従事し、2018年12月より現任、全国で実施するセミナーやイベントの企画・運営を行う。

『テレワークでもできる！間接部門の人事評価のポイント』

遠隔ではたらく社員の適切な評価について課題だと感じる企業は、テレワークの導入前と導入後で3倍に増加します。それだけ、何となくできるだろうと思っていた目標管理や人事評価はテレワークでは運用が難しいという事実と直面しているということです。営業の評価は数字が取りやすいので遠隔でも直行直帰でもある程度管理できるが、ただでさえ評価が難しい間接部門はどのようにすればよいのでしょうか？本講演ではテレワーク時における評価のポイントを事例も交え分かりやすく解説いたします。

特典 登壇レジュメのデータ、評価シートサンプル
※アンケート回答特典

質疑応答 13:20～13:30