

報道関係者各位

2009年11月25日

会社名 エム・アイ・コンサルティング株式会社

代表者名 代表取締役社長 真保浩

無料セミナー「売上げを飛躍的に拡大させる～次世代型営業のあり方とは?～」にて  
『Web マーケティングコンテンツ作成の手引き』無料配布開始

法人顧客の開拓力を強化するコンサルティングサービスを提供するエム・アイ・コンサルティング株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：真保浩）は、このたび無料セミナー「売上げを飛躍的に拡大させる～次世代型営業のあり方とは?～」(12月3日)にて『Web マーケティングコンテンツ作成の手引き』の無料配布を致します。

『Web マーケティングコンテンツ作成の手引き』は、エム・アイ・コンサルティングによる Web マーケティング、および法人営業力強化支援経験に基づいて制作され、Web 広告、SEO、プレスリリース、LPO、メールマーケティング、Webinar、セールスコールを実施するための実践的なヒントが掲載されております。

お申し込みはこちら：

<http://salesroi.jp/seminar/>

◆ 無料セミナー名：

「売上げを飛躍的に拡大させる～次世代型営業のあり方とは?～」

◆ 対象者：

- ・ 営業効率を飛躍的に高めたい経営者、またはそれに順ずる立場の方
- ・ 業績向上に向け営業改革を企画・推進している営業部門、営業企画、経営企画部門の責任者、またはそれに順ずる立場の方
- ・ 営業戦略の企画立案、実行の責任者、またはそれに順ずる立場の方
- ・ ビジネスを創出する営業組織づくりに取り組んでいる責任者、またはそれに順ずる立場の方
- ・ 営業支援のための情報システムの企画、推進の責任者、またはそれに順ずる立場の方

◆ プログラム：

セッション1. 時代背景、理解できていますか? ～営業改革のめざすべき方向～

- ・ なぜこれまでのやり方では利益が上がらないのか
- ・ これから営業部門が獲得すべき組織能力。顧客開発型の営業とは

- ・ ターゲット顧客を選び、アプローチ方法を使い分ける

#### セッション2. Web を活用しない営業は死んでいく ～Web から有望顧客を獲得する戦術～

- ・ 営業活動におけるウェブのポテンシャルと実態
- ・ ウェブマーケティング成功のポイント
- ・ プロジェクト事例：2 か月で見込み客を 10 倍にしたウェブマーケティング

#### セッション3. 顧客の心を驚づかみにする ～顧客のパートナーになるための営業変革戦術～

- ・ 顧客、案件を開拓する営業組織の作り方
- ・ プロジェクト事例

#### セッション4. 質疑応答、名刺交換

##### ◆ 開催概要

- ・ 日時：2009 年 12 月 3 日（木） 14：30～17：30
- ・ 定員：20 名
- ・ 場所：エム・アイ・コンサルティンググループ株式会社 セミナールーム

##### ◆ スピーカー

- ・ 松丘 啓司（エム・アイ・アソシエイツ株式会社 代表取締役社長）
- ・ 小島 美佳（エム・アイ・コンサルティング株式会社 ディレクター）
- ・ 山本 敦（エム・アイ・コンサルティング株式会社 ディレクター）

お申し込みはこちらより：

<http://salesroi.jp/seminar/>

##### <会社概要>

エム・アイ・コンサルティング株式会社（MI Consulting Corporation）

代表者： 真保 浩

設立年月： 2009 年 1 月 7 日

資本金： 10,000,000 円

所在地： 〒107-0062 東京都港区南青山 2-11-16 AIG 青山ビル 2F

URL： <http://mi-consulting.co.jp/> コーポレートサイト

<http://salesroi.jp/> 「次世代型営業」特設サイト

電話： 03-5772-5102



<本件に関するお問い合わせ先：担当 脇（わき）>

E-Mail : [t\\_waki@mi-consulting.co.jp](mailto:t_waki@mi-consulting.co.jp)