

# 1

## BtoB営業のマーケティング戦略

2022年 5月30日(月) 13:15~16:45

第1部

『コロナ禍のニューノーマル時代、BtoB営業の視点を考える』

第2部

『BtoB営業マーケティング 自社の強み・弱み』

# 2

## 営業データの解析と利活用

2022年 6月27日(月) 13:15~16:45

第1部

『BtoB営業の売上を向上させる顧客分析戦略と実例』

第2部

『営業データ、活用していますか？ SFAの活用ノウハウ』

# 3

## 新規開拓戦略

2022年 7月25日(月) 13:15~16:45

第1部

『ドブ板営業を軽視するな！うまく営業心理術を活用せよ！』

第2部

『取組み事例紹介① ～ 新分野進出・新規事業展開の営業戦略』

事例紹介  
2名

『取組み事例紹介② ～ Web営業戦略』

# 4

## 既存顧客の深耕戦略

2022年 8月22日(月) 13:15~16:45

第1部

『営業をアップデート！ 既存顧客への提案営業の進め方』

第2部

『取組み事例紹介① ～ 既存顧客深耕のDX化 デジタル×リアル営業』

事例紹介  
2名

『取組み事例紹介② ～ 顧客ニーズに深耕のヒントあり』

# 5

## 営業組織の強化

2022年 9月26日(月) 13:15~16:45

第1部

『目標達成できる、最強の営業チームづくり』

第2部

『取組み事例紹介① ～ ダメ営業がわずか半年でトップ営業になった理由』

事例紹介  
2名

『取組み事例紹介② ～ 若手が育つ組織にするために』

# 6

## 営業DXの創出

2022年 10月24日(月) 13:15~16:45

第1部

『アナログ営業のKKD(勘・経験・度胸)を打破する仕組み』

第2部

『キャノンマーケティングジャパンによる営業DXの取り組み』