



2020年5月28日

報道関係各位

株式会社アクティブ アンド カンパニー

【研修プログラム】WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーション研修 正式サービスリリースのお知らせ

組織活性化に特化したコンサルティングを行う株式会社アクティブ アンド カンパニー（本社：東京都千代田区 代表取締役：大野順也）は、WEB会議システムの普及に伴い、これらのツールを利用した営業戦略の強化を目的に、WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーション研修を正式にリリースいたしましたのでご報告申し上げます。

▼開発の背景

営業手法の効率化や勤務形態の変化に伴い、WEB会議システムで商談を行う企業が増加傾向にあります。これまで、多くの顧客を持つ企業や拠点から離れた地域に顧客を持つ企業は、移動時間や効率の問題から対面で営業活動ができる時間は限られていきました。しかし、WEB会議システムが普及するにつれて、一日で対応できる商談数が増加し、地域を問わない企業との商談が実現できるようになりました。

また、昨今の新型コロナウイルス感染症拡大にともないテレワークや各種システムを導入した企業も多く、WEB会議システムによるコミュニケーションが広く用いられるようになり、新型コロナウイルス感染症流行の収束後も顧客数や地域に関わらず、オンラインでのコミュニケーションが常態化することが考えられます。

勤務形態の多様化に適応し、効率的な活動を行うための営業戦略には、WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーション手法の理解が欠かせないといえます。

▼Web会議システムを用いたセールスコミュニケーションの問題・課題

WEB会議システムを用いたコミュニケーションについて、以下のような問題・課題等が挙げられます。

- 対面での営業とは異なり、画面越しでは雰囲気や空気感が読み取れず、有効なセールストークができない
- 画面上で読み取れる情報が少なく、確度の高い案件か否か、判断できない
- 音が途切れる、画面が止まるといったWEB会議システムでのコミュニケーションにやりづらさを感じ、セールスポイントを上手く伝えられない
- 対面営業で使っていたセールスプロセスでは、お客様に響かない

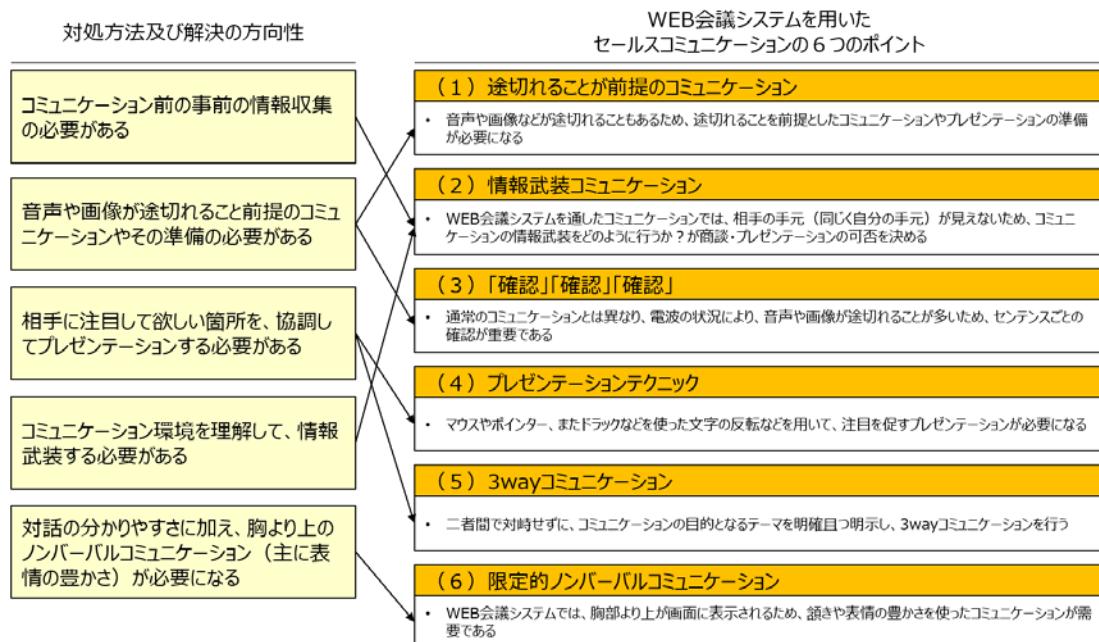
▼リアルコミュニケーションとWEB会議システムを用いたコミュニケーションの違いと解決の方向性

本プログラムでは、リアルコミュニケーションとWEB会議システムを用いたコミュニケーションとの違いを知り、対処方法や解決の方向性から導き出されたポイントをレクチャーおよびロールプレイング形式で経験していただきます。ポイントを理解し、体感いただくことで、WEB会議システムを活用した営業手法を取得できます。

■ ■ WEB会議システムを用いたコミュニケーションとリアルコミュニケーションの主な違い ■ ■

リアルコミュニケーション	WEB会議システムを用いた コミュニケーション	対処方法及び解決の方向性
対話する相手以外にも、収集できる情報元が存在する ✓ オフィスの雰囲気、カレンダー、社員数など	対話する相手の雰囲気と対話の内容が、ほぼすべての情報元となる	コミュニケーション前の事前情報収集の必要がある
音声が途切れることがない	電波の状況により音声や画像が途切れることがある	音声や画像が途切れること前提のコミュニケーションやその準備の必要がある
相手の周囲や資料に対する目配りから、何に関心を示しているかが分かりやすい	相手の目配りから、何に関心を示しているかが分かりにくい	相手に注目して欲しい箇所を、協調してプレゼンテーションする必要がある
手元にどのような資料を準備しているのかが分かりやすい	手元にどのような資料を準備しているのか分からない	コミュニケーション環境を理解して、情報武装する必要がある
バーバル（言語）とノンバーバル（非言語）の両方を用いた対話ができる	バーバル（言語）とノンバーバル（非言語）の両方を用いた対話ができるが、ノンバーバルは胸より上に限定される	対話の分かりやすさに加え、胸より上のノンバーバルコミュニケーション（主に表情の豊かさ）が必要になる
WEB会議システムを用いたコミュニケーションは、通常のリアルコミュニケーションと異なるため、ポイントを押さえた対応が必要になります		

■ ■ ■ ■ ■ WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーションのポイント ■ ■ ■ ■ ■





▼サービスの概要はこちらから

WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーション研修

https://www.aand.co.jp/service/training_program/webcommunication.html

▼無料オンラインセミナーのご案内

2020年6月17日(水)に、ベルフェイス社共催「WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーションセミナー」を開催いたします。

【ベルフェイス社共催 WEB会議システムを用いたセールスコミュニケーションセミナー】

https://www.aand.co.jp/seminars/20200617_01.html

■開催日程：2020年6月17日(水) 15:30～18:00(受付開始 15:15)

■対象者：経営者・人事部門責任者様

■テーマ内容：WEB会議システムでの商談はなぜ難しいのか／WEB会議システムを用いた商談テクニック

■講師：株式会社アクティブ アンド カンパニー 人材開発コンサルティング事業部 大石 英徳

ベルフェイス株式会社 インサイドセールスグループマネージャー 横山 豊

■定員：30名様

【株式会社アクティブ アンド カンパニーについて】

会社名：株式会社アクティブ アンド カンパニー

所在地：東京都千代田区九段南 3-8-11 飛栄九段ビル5F

代表者：代表取締役社長 兼 CEO 大野 順也

設立年：2006年1月5日

資本金：30,490万円（資本準備金含む）

主事業：組織活性化コンサルティング業（組織・人事コンサルティング業）、クラウドサービス事業

URL：<http://www.aand.co.jp/>

本件に関するお問合せ先

株式会社アクティブ アンド カンパニー 事業推進室 広報担当／関口

TEL／03-6231-9505 e-mail／aac-pr@aand.co.jp