

変革管理：営業担当者の生産性向上

営業担当者がSales Cloudの機能を最大限に活用できるように支援

変革管理を戦略的に利用することで、営業担当者がSales Cloudをもっと効果的に使用できるようになります。このアクセラレータでは、コミュニケーションとモニタリングの指標に関する明確なプランを策定して、Sales Cloudの再運用開始をお手伝いいたします。また、営業担当者のトレーニングを見直してベストプラクティスを共有することで、お客様のチームがこのプラットフォームを最大限に活用できるようになります。

期待できる効果

- 営業担当者の生産性の向上

サービスの進め方

ディスカバリ

- 営業担当者の現在のトレーニングプロセスを確認
- 既存のガバナンスポリシーを確認

分析

- 現在の変革管理プロセスを確認し、営業管理スタッフが営業担当者によるSales Cloudの有効活用を実現するためのベストプラクティスを提供

成果

- 変革管理に関するベストプラクティスの理解

追加情報

目標

短期間でROIを達成

対象ユーザー

- Sales Cloudの既存のお客様

必要条件

- 営業リーダー/エグゼクティブスポンサーの参画と必要な情報の提供に同意いただける
- Sales Cloudを現在使用している
- 営業管理スタッフの参画に同意いただける

弊社営業担当またはサクセスチームに、お気軽にお問い合わせください。CRMを速やかに成功させる方法をご説明いたします。

株式会社セールスフォース・ドットコム
東京都千代田区丸の内2-7-2
JPタワー12階
TEL: 0120-733-257 | 03-4222-1000
www.salesforce.com/jp/services-training/add-ons/accelerators/

グローバルオフィス
米国本社 +1-800-667-6389
南米 +1-415-536-4606
アジア太平洋 +65-6302-5700
欧州/中東/アフリカ +4121-6953700

