

# 人件費の約1/3で 売上アップを狙う方法とは？

## 人材獲得が困難な時代に売上を高めるために必要なコト

事業の継続・売上拡大を図るうえで新規開拓は欠かせませんが、近年の少子高齢化や採用コストの上昇で、マンパワーの確保に悩む企業は数多く存在します。一方で、**重要な商談や既存顧客のフォローは疎かにはできません。**

本セミナーでは、労働者不足やAI活用の現況とともに、**「人だけに頼らない、営業の仕組みづくり」**の具体的な手法と活用事例をご紹介します。**営業の人員不足解消や、潜在顧客の安定的な獲得に向けたヒント**をお届けします。

講師 株式会社イプロス 大阪エリア リーダー 米山 龍成



### 株式会社イプロスについて

日本最大級のBtoBプラットフォームを20年以上にわたり運営。蓄積されたデータと専門性を活かし、専門メルマガや業界別専門サイトなどあらゆる集客施策を通じて、「売上に直結する」リード獲得を支援しています。

- ※事前申込をいただいた方に限り、参加URL等をメールで開催日前日までに送信させていただきますので、お申込みの際に必ずメールアドレスをご登録ください。セミナーの内容により、同業他社の方のお申込み等はお断りさせていただく場合がございます。
- ※迷惑メール対策により、申込受付や参加案内メールが「迷惑メールフォルダ」に振り分けられたり、届かない場合があります。右記ドメインからのメールを受信可能に設定してください。 申込受付時: @kyotobank.co.jp 参加案内メール: @webex.com
- ※申込フォームにご入力いただきましたお客様の個人情報は、本セミナーの主催者・共催者・講師と共有するとともに、主催者の業務ならびに利用目的の達成に必要な範囲で利用いたします。京都銀行の個人情報の取扱いについては、当行ホームページの「プライバシーポリシー」をご確認ください。



日時

5月28日 (木)  
10:00~10:40

開催方法

オンライン  
(Cisco Webex)

参加料金

無料

申込期限

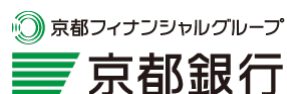
5月26日 (火) まで

### ▼ お申し込みは ▼

下記二次元コードまたは、  
京都銀行のホームページよりお申し込みください。  
<https://www.kyotobank.co.jp/houjin/seminar/>



主催



お問い合わせ先

京都銀行 京銀デジタルコネクト左京  
TEL. 075-366-5330 受付時間 10:00~16:00(月~金)※ただし、銀行休業日は除きます。