

# 営業 AI 化研修

3年後の「御社売上倍増」のために  
1年後の御社営業部を再構築いたします。



これまで

「**ヒト**」

が行ってきた

「**3 プロセス**」

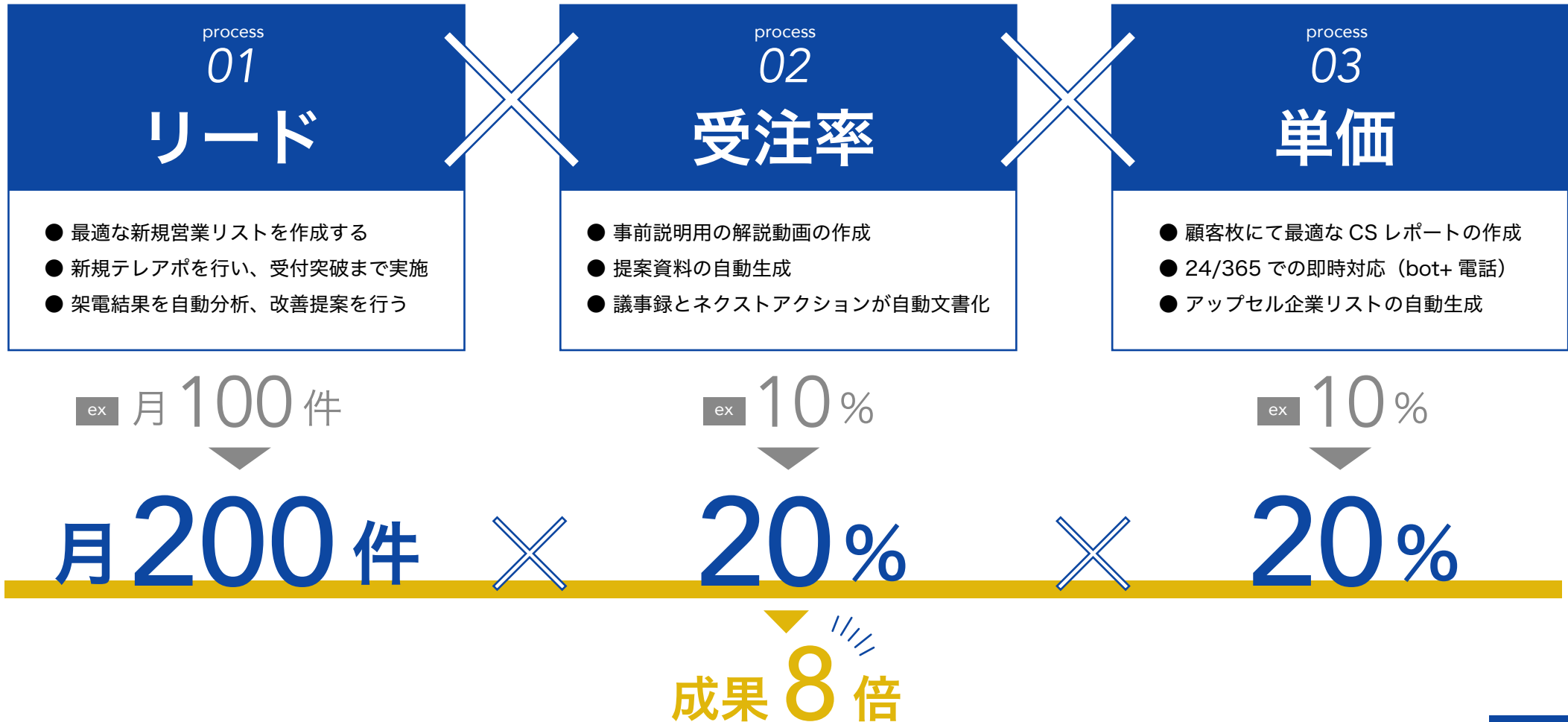
を

「**AI**」

が対応いたします。



# 営業 3 プロセスを AI 化、社員を増やさず 8 倍の成果を上げる



実践的な知識を研修で学ぶ

改善提案分析 / レポート作成

提案書自動生成

新規営業リスト作成

# 新規テレアポの自動化

業界別スクリプト作成

## 営業 AI 化研修

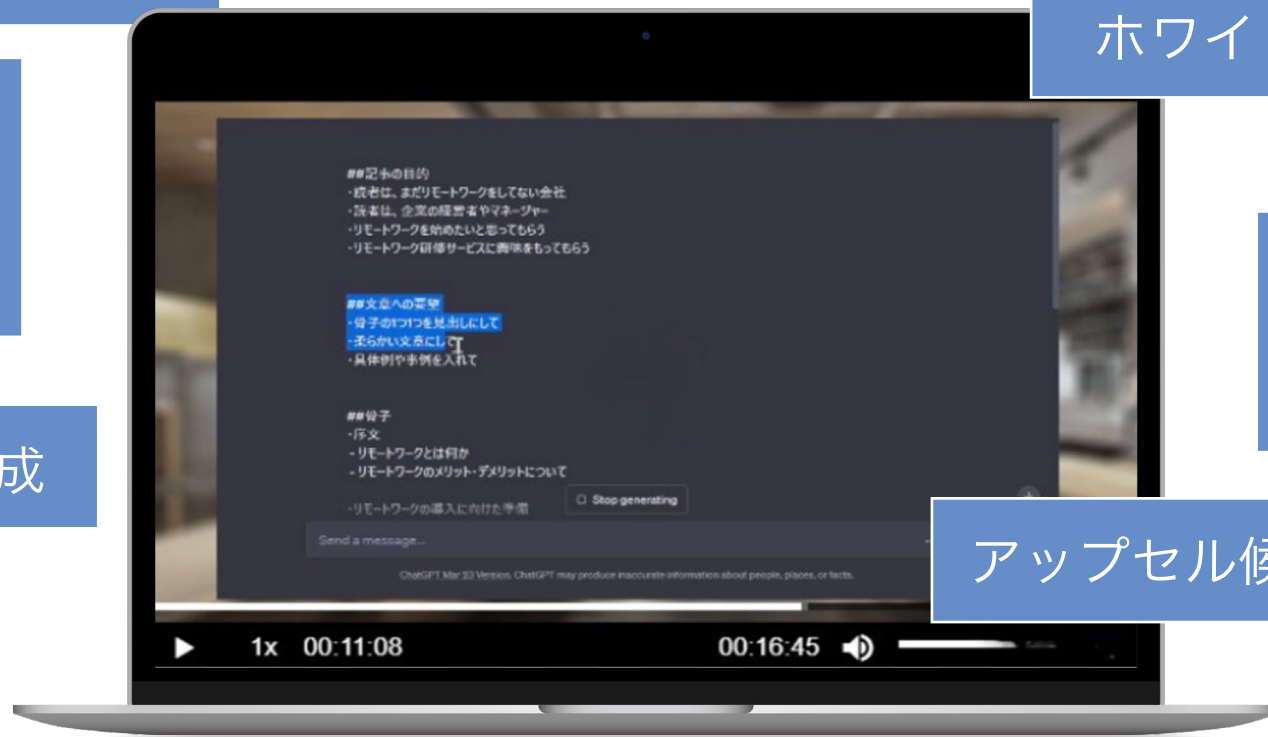
ホワイトペーパーの自動生成

問い合わせ対応  
自動 AI コール

議事録とネクスト  
アクションの自動文章化

商品説明動画生成

アップセル候補企業リストの自動生成



コース名	カリキュラム内容
事前準備	市場分析・競合調査を実施し自動でレポートを生成する
事前準備	ターゲット・課題からペルソナを生成する
事前準備	新規営業リストを生成する
事前準備	商品のキャッチコピーをターゲット属性毎に生成する
アウトバウンド	ターゲット属性毎のテレアポ用トークスクリプトを生成する
アウトバウンド	AIが新規テレアポを行い受付突破まで行う
アウトバウンド	新規テレアポの架電結果を分析し、改善提案レポートを生成する
アウトバウンド	AIが商談実施前のリマインド電話を行う
アウトバウンド	アポインターからの質問にAIがリアルタイムに回答する
アウトバウンド	AIがアポインターとロープレをして率直にアドバイスをする
アウトバウンド	AIがアポインターの日報に対してアドバイスをする
インバウンド	資料請求企業に対して10秒以内にAIが電話しアポをとる
インバウンド	ターゲット属性毎のメール原稿を生成する
インバウンド	ターゲット属性毎のHTMLメール原稿を生成する
インバウンド	ターゲット属性毎のホワイトペーパーの骨子を生成する
インバウンド	ターゲット属性毎のホワイトペーパーのデザイン・資料を生成する
インバウンド	サービスサイト（LP）の骨子を生成する
インバウンド	サービスサイト（LP）のデザイン案を生成する
インバウンド	お問い合わせフォームに営業メールを送信する

コース名	カリキュラム内容
インバウンド	指定したリストにメールを一斉送信する
インバウンド	X（Twitter）の投稿文章を1か月分生成する
インバウンド	Instagramの投稿文章と画像案を10個生成する
インバウンド	youtubeやTikTok投稿動画を毎月10個生成する
インバウンド	テーマから競合調査・検索ワード調査を実施する（SEO）
インバウンド	商材・ペルソナから検索広告文を10種類生成する（SEO）
インバウンド	オウンドメディアを生成する
インバウンド	オウンドメディア記事を15分で生成し毎日投稿する
インバウンド	プレスリリースの文章をLPから5分で生成する
インバウンド	商品毎のチラシデザイン案を10個生成する
ウェビナー	ウェビナー動画を生成する
ウェビナー	ウェビナーの企画・運営・満足度分析を全て自動化する
ウェビナー	ウェビナー集客ページを生成する
ウェビナー	ウェビナー申込企業にAIがリマインド電話を行う
ウェビナー	ウェビナー参加後、10秒以内にAIがアポ取り電話を行う
ウェビナー	ウェビナー参加後、10秒以内にAIがアンケート電話を行う
代理店開拓	相性の良い代理店候補リストを生成する
代理店開拓	代理店候補毎の想定課題、訴求軸をまとめた開拓手法レポートが生成される
代理店開拓	代理店候補リストに一斉メールを送信する

コース名	カリキュラム内容
商談前	商談が控えている顧客に AI がリマインド電話、事前アンケートを取る
商談前	商品説明を動画を AI が 20 種類生成する
商談前	顧客毎に理想的な商談構成・ストーリー案を生成する
商談前	顧客毎に提示すべき事例集を生成する
商談前	顧客毎に想定 NG 集とアウト返し集が作成され営業に事前共有される
商談前	提案資料（初回提案用）を生成する
商談前	提案資料（クロージング用）を生成する
商談中	商談中に AI が最適なストーリーやトークをナビゲーションしてくれる
商談中	顧客毎にクロスセル用サービスが営業担当にナビゲーションされる
商談後	議事録とネクストアクションが商談後即座に文章化され、上司に共有される
商談後	営業担当からの質問に AI がリアルタイムに回答する
商談後	AI が営業担当とロープレをして率直にアドバイスをする
商談後	AI が営業担当の日報に対してアドバイスをする

コース名	カリキュラム内容
事前準備	顧客毎に最適なフォロー手法を選定した CS 担当向けのレポートを生成する
問い合わせ対応	顧客からの問い合わせを 24 時間 365 日即時対応を行う Bot を生成する
問い合わせ対応	顧客からの問い合わせを 24 時間 365 日即時対応を行う AI 電話を生成する
定期フォロー	顧客に送付する定期メールのメールの原稿を生成する
定期フォロー	顧客に送付する定期電話する際のスクリプトを生成する
チャーン抑止	AI がチャーン予備軍リストを生成する
チャーン抑止	AI が顧客のチャーン傾向を察知し CS 担当に通知する
チャーン抑止	顧客毎に活用状況と促進案を記載したレポートが生成される
チャーン抑止	類似事案の成功事例集が生成される
アップセル	AI が顧客のアップセル可能性が高いリストを生成する
アップセル	アップセル候補企業毎のセールスシナリオや提案書が生成される
アップセル	AI が顧客のアップセルタイミングを察知し CS 担当に通知する
チャーン抑止	未払が発生した瞬間に督促メールと架電がなされる
チャーン抑止	AI が対談インタビューを実施し動画を作成する
問い合わせ対応	質問を蓄積し、実績と予測に基づく FAQ 集を生成する
問い合わせ対応	ユーザー向け会員サイトや FAQ サイトが生成される
問い合わせ対応	ユーザー向け会員サイトや FAQ サイトの記事が毎月 10 本生成される

以下 3 点をご提供し御社営業部の AI 化をご支援いたします。

01

営業 3 プロセスの AI 化 + 運用をご支援

02

人に依存しない AI 営業部への移行支援

03

受講期間中は各種 AI ツール試用利用可能

御社の従業員数に合わせて、お見積りいたします！

従業員数（受講人数）

研修単価 / 月

研修受講期間

$$\boxed{\phantom{000}} \text{名} \times 12 \text{万円 / 月} \times 6 \text{ヶ月} = \text{研修費用}$$

ex

従業員数が 30 名だった場合

$$30 \text{名} \times 12 \text{万円 / 月} \times 6 \text{ヶ月} = 2,160 \text{万円}$$



# 全営業プロセスの AI 化、今なら助成金を活用し

# 8割補助

- 01 営業 3 プロセスの AI 化 + 運用をご支援
- 02 人に依存しない AI 営業部への移行支援
- 03 受講期間中は各種 AI ツール試用利用可能

例	研修費用
30 名	2,160 万円
50 名	3,600 万円
80 名	5,760 万円

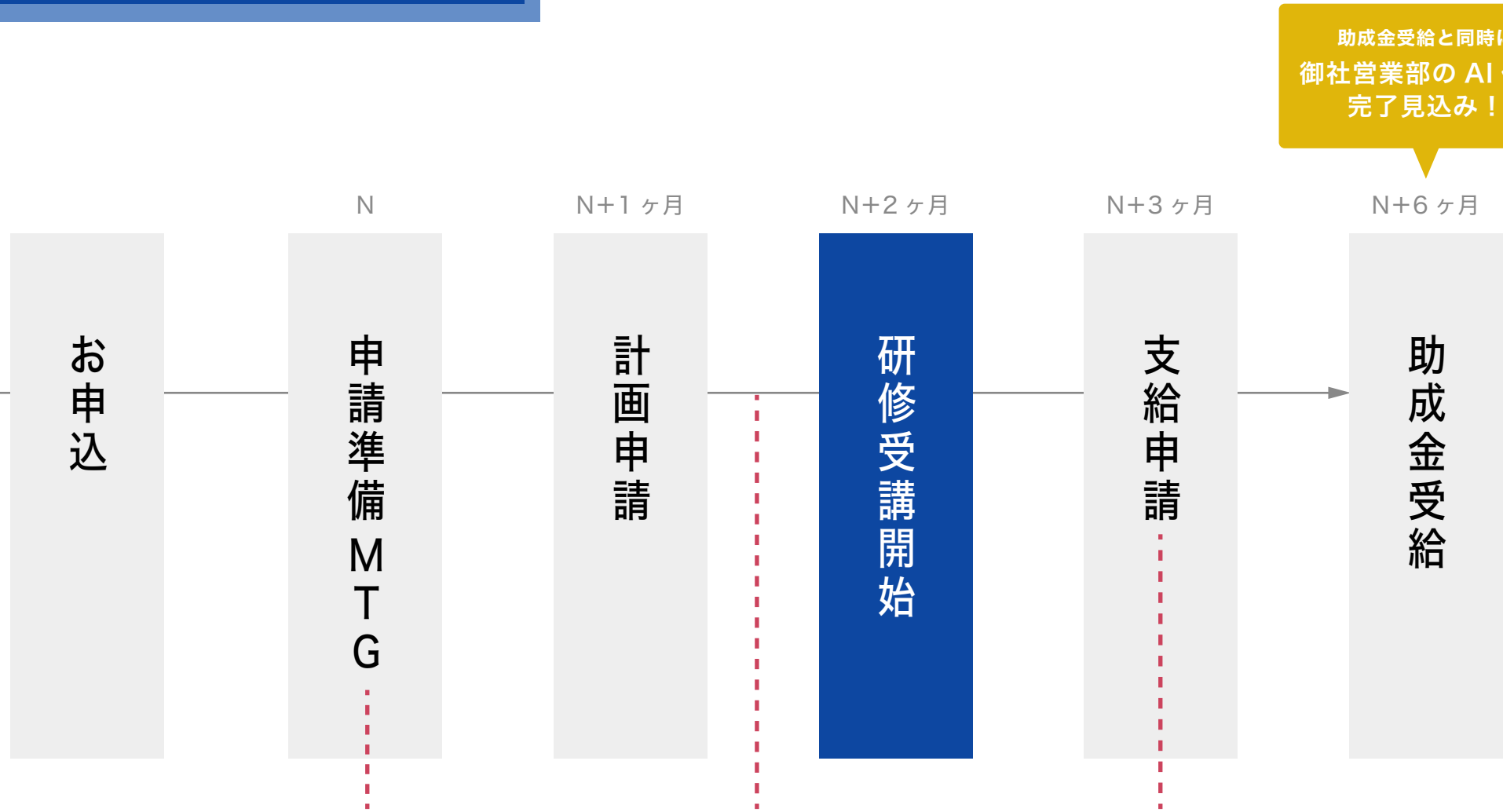


助成金活用時
540 万円
900 万円
1,440 万円



営業マン  
1 人分の人件費で  
未来の営業部を  
作り上げます

# ～お申込後の流れ～



助成金受給と同時に  
御社営業部のAI化も  
完了見込み！

労務書類等のご提出を  
お願いします

申請完了後  
受講費用のお支払い

労務書類等のご提出を  
お願いします