

2023年11月14日

月間数千件の商談を行う当社の営業ノウハウを詰め込んだ
セールス育成プログラム「セールススクール」を11月14日より提供
～短期間で再現性のある「営業の仕組化」を実現。組織全体の営業力の底上げに貢献～

人の力とテクノロジーで再現性のある経営ソリューションを提供する株式会社アイドマ・ホールディングス（本社：東京都品川区、代表取締役：三浦 陽平、以下：当社）が提供する営業支援サービス「Sales Platform」から、新たに受注率の向上を支援するセールス育成プログラム「セールススクール」を2023年11月14日より提供します。

「セールススクール」：<https://aidma-hd.net/lp/index.html>



「セールススクール」は、全5回にわたる「営業研修」と、導入企業向けにカスタマイズされた「個別サポート（環境整備、営業の型化、運用サポート、個別営業力強化）」の2つを提供する、当社セールスノウハウを詰め込んだ、受注率向上を目指すためのセールス育成プログラムです。

当社は、「営業支援」を事業の主軸としており、月間数千件の新規商談を行っています。商談を行う営業担当は、当社が創業15年に渡り培ってきたノウハウを詰め込んだセールス育成プログラムを受講しており、営業未経験の新卒社員や転職して間もない社員が配属1ヵ月以内で受注が生まれるなど、短期間で再現性のある「営業の仕組化」が実現しています。セールススクールでは、当社内で成果を上げてきた育成ノウハウを育成プログラムとして提供します。

「**営業研修**」では、営業活動に必須の3つの軸「マインド」「スキル」「ナレッジ」を習得し、営業の基礎を固めます。

「**個別サポート**」では、営業を支える環境、さらに再現性を高めるための仕組みを企業ごとにカスタマイズし、新入社員でも短期間でベテラン社員同様の成果を上げられる仕組みを構築。このサービスにより組織全体の営業力を底上げし、受注率の向上を目指します。

▼サービス開始の背景

当社が提供する「営業支援」の主力サービス「Sales Platform」では、アポイント取得までのコンサルティングおよびテストマーケティングをメインとしており、実際に商材のメリットを伝え、懸念点を払しょくするなどを行う“商談”の部分は導入企業が実施していました。商材理解の側面を考慮すると、受注率向上のために、商談は導入企業の担当者自らが実施することが最善と考えてきました。しかし、導入企業からは、「社内の限られた人材しか営業ができない」「社内で営業を管理する仕組みがない」という悩みが多く寄せられており、アドバイスや個別にノウハウをお伝えするなど、根本的な課題解決にはつながっていませんでした。そのため、当社の営業人材開発チームが、営業の基礎からマインド、ノウハウ、管理方法まで、導入企業向けにカスタマイズし、受注率向上を図るべく、この度、「セールススクール」のサービスを提供するに至りました。

「Sales Platform」：<https://sales-platform.jp/>

▼校長プロフィール

高橋 早紀（セールススクール校長）



約 13 年間、店舗プロモーション・展示什器設計・イベントプロデュースなどに従事。その後、販促事業責任者や CRM チームの立ち上げを経て、2021 年 8 月よりベンチャー企業の執行役員として営業の販路拡大を担う。2022 年 4 月アイドマ・ホールディングスに参画。同社の新卒・中途社員の商談研修カリキュラムを構築し、「セールススクール」の立ち上げに従事。

■株式会社アイドマ・ホールディングスについて

企業名：株式会社アイドマ・ホールディングス
本社所在地：東京都品川区上大崎 2-13-30 oak meguro 5・10F
代表者：代表取締役 三浦 陽平
設立：2008 年 12 月 22 日
事業内容：営業支援事業、業務支援事業、経営支援事業
ホームページ：<https://www.aidma-hd.jp/>

＜本件に関するお問い合わせ先＞
株式会社アイドマ・ホールディングス ブランド広報室
E-mail：press@aidma-hd.jp