

# DeepSeekによるB2B営業の強化

★新コース★

DeepSeekなどのAIツールを活用し、差別化された解決策を設計し、営業効率と成約率を向上

## 研修の特徴

- 体系化されたツールを用いて、深い顧客洞察とニーズ発掘を実現する方法を習得します。
- DeepSeekの活用ロジックを掌握し、AIツールを使って業界マップとターゲット顧客像、質問リストを生成し、顧客の意思決定プロセスの突破口を分析、解決策を設計、顧客とのコミュニケーションスキルを学びます。

## 対象者

B2B営業、マーケティング担当者、技術サポート者、販売・マーケティング管理者

## このような問題を感じていませんか？

- AIツールを日常の販売業務に効率的に活用したいが、どう始めればいいのかわからない。
- AIを活用してデータを得て、顧客分析、ターゲット顧客像の生成、顧客の突破口を見つけたい。
- ニーズや方案をどう正確に変換し、完璧な方案を設計して顧客に提示するか。

## 研修概要

テーマ	内容
①B2Bマーケティングの新たな課題とDeepSeekによる赋能ロジック	<ul style="list-style-type: none"><li>• B2Bマーケティングの3大変革</li><li>• B2B営業担当者の核心能力アップグレード</li></ul>
②B2B顧客深層洞察とニーズ発掘	<ul style="list-style-type: none"><li>• 業界動向と顧客業務のデコード</li><li>• ニーズ発掘の「3層穿透法」</li><li>• 重要意思決定者ニーズマップ</li></ul>
③カスタマイズソリューション設計と価値提示	<ul style="list-style-type: none"><li>• ニーズからソリューションへの精密変換</li><li>• 価値提示のピラミッド法則</li><li>• 技術担当者VS意思決定者へのコミュニケーション戦略</li></ul>

## 開催概要

【日程】2026年5月13日（水）9:00～16:30

【場所】上海市内 【費用】2,500元（増値税別）【最少催行人数】8名

【お申込み】 TEL: 021-6073-1268 钱（内線: 883 携帯: 13817287404） Email: [Shanghai@alue.co.jp](mailto:Shanghai@alue.co.jp)

※年間カードの場合、1社(グループ会社含)からの最大参加者数は4名まで