

# 営業の仕事が変わる！生成AI実践ワークショップ

ハイブリッド形式での開催となります。お申し込みの際は、「会場受講」か「オンライン受講」を選んでお申し込みください。



生成AIを用いた営業に関する業務の効率化の方法を学ぶと同時に、AIによって営業の質の向上も狙える活用方法をワークショップも交えながら実践的に学びます。

講師は実際にソリューション型のITシステム、パッケージ商品、公共入札などの営業・提案にAIを活用して多くの受注実績を有しておりますので、活用の勘所や一般的な使い方に関する誤解などについてもお伝えすることが可能です。

講義内のワークショップで使用するAIに関しては全て無料の範囲内で行いますが、有料版との違いについてもお見せしながら進めていくので「どのAIサービスに投資（課金）すべきか」の判断についても講義内で検討していただくことが可能です。

AIを用いた手法は個人のスキルアップだけでなく、チームの能力底上げを目指すことができる「再現性の高い」方法となっています。

若手営業だけでなくチームを率いる立場の方にも有益な内容をご提供します。

コース詳細	
研修講座コード	UB101
受講料	¥ 44,000
開催予定	1日間（4時間） 2026-07-27(月)（オンライン受講） 2026-07-27(月)（会場受講）
開講時間	13:00～17:00
前提知識	
対象者	営業経験のある方（経験年数問わず） 自社商材に関する知識（商品スペック、訴求ポイント）を有している方
到達目標	AIを用いた以下の内容の習得 ・ 商談先のリサーチ方法 ・ 商談アウトラインの作成 ・ 商談結果の分析、次回戦略の立案
講師	株式会社dott 代表取締役 浅井 渉
備考	
研修内容	・ 国内外の最新AI動向と営業職の活用事例 ・ Perplexityを用いたリサーチ方法 ・ DeepResearchを用いた業界動向調査 ・ 上記AIを用いた競合調査と営業戦略立案 ・ 自社商材の営業提案資料の作成 ・ 営業音声データを用いた商談分析 ・ 営業ロールプレイングへのAI活用 ※進捗状況により変更となる場合があります。

## お問い合わせ先

(株)北海道ソフトウェア技術開発機構 事業部研修課

営業時間: 平日 9:00～17:00

お問合せ: <https://www.deos.co.jp/contact>

電話: (011) 816-9700