コースコード：EL-AC-SLS-PRC-E
税込価格：46,200円 (税抜価格：42,000円)
日数：365日間

コース概要

AI+ Sales Practitioner™（AI CERTsの商標）認定プログラムは、人工知能（AI）を活用し、より賢く、データに基づいたセールスを実現したいと考えている営業専門家やビジネスリーダーのために特別に設計されました。

本トレーニングでは、AIの基礎知識と、それがセールスのプロセスにもたらす変革的な影響を深く掘り下げます。具体的には、セールスデータの分析と最適化、AI技術をCRM（Customer Relationship Management／顧客関係管理）システムに組み込む方法、より精度の高い売上予測の手法などを学びます。AIがいかに業務を改善し、効率性を高め、意思決定を支援するかを習得できます。また、実践的なワークショップを通じて、AI倫理やバイアス（AIが出す結果の偏り）の懸念点についても扱います。

このプログラムを修了することで、受講者はAI駆動型戦略の実行力、セールスパフォーマンスの最大化、そして倫理的なビジネス成長を推進するための専門知識を習得します。

標準学習時間：8時間（※）

（※）Eラーニングのビデオを一回通しで視聴するのに必要な目安の時間です。ハンズオンを入れるとその数倍の時間が必要とお考えください。自学学習として受講期間（有効化日から１年間）内に自分のペースで学習し、認定試験を受験できます。

ここに注目

本製品は認定試験（オンラインで自PC等で受験）を含みます。LMSにて提供されます。
（全て英語）
・Examination：オンラインプロクター（※）による認定試験（再受験Retake１回付き）
（※）試験監督、不正検知する仕組み

ワンポイントアドバイス

受講対象者

・セールスエグゼクティブ（営業部門の責任者）：
AIを活用してセールスプロセスを自動化し、顧客関係管理（CRM）を強化することで、売上実績の向上を目指したい方。

・マーケティング専門家:
AIをマーケティング戦略に統合し、ターゲティング、パーソナライゼーション、エンゲージメントの質を高めたい方。

・ビジネス開発マネージャー:
AI駆動型の洞察力を活用し、新たなビジネス機会を発掘し、事業の成長を牽引したい方。

・プロダクトマネージャー:
AIを活用して顧客の真のニーズを理解し、価格戦略の最適化や製品ポジショニングの改善を行いたい方。

・コンサルタント:
組織が収益性や業務効率性を高めるAIを活用したセールス戦略を導入する支援を行いたい方。

前提条件

・基本的なセールス知識: セールスプロセスと戦略に関する理解
・デジタルリテラシー: CRMやセールス関連ソフトウェアツールの利用に慣れていること
・分析的思考力: データや傾向を解釈する能力
・AIの基礎知識: AIの概念や専門用語に関する基本的な理解
・コミュニケーションスキル: 明確かつ説得力があり、プロフェッショナルな対人折衝能力

下記のコースを受講済み、または同等の知識を有する方

目的

このコースを修了すると次のことができるようになります。

・AIを活用したセールスオートメーション:
AI技術を用いて、リード管理、フォローアップ、顧客エンゲージメントといった定型業務を効率化し、生産性を向上させます。

・セールス予測と意思決定:
AI駆動型ツールを活用し、データを分析し、売上の傾向を予測し、ビジネス成長に向けた根拠に基づいた戦略的な意思決定を行います。

・AIによるCRM統合:
AIをCRMシステムに組み込む方法を習得し、顧客関係管理（CRM）および業務パフォーマンスを大幅に向上させます。

・パーソナライズされた顧客エンゲージメント:
AIを用いて顧客の行動や好み（ニーズ）を分析し、個別化されたセールス戦略の策定とコンバージョン率の改善を実現します。

アウトライン

Course Overview

Course Introduction

Module 1: Introduction to Artificial Intelligence (AI) in Sales

- 1.1 Fundamentals of AI
- 1.2 Generative AI and Modern Evolution of AI in Sales
- 1.3 AI Tools and Technologies that Transform Sales
- 1.4 Benefits and Challenges in the Adoption of AI in Sales
- 1.5 Real-world Examples and Applications of AI in Sales
- 1.6 The Future of AI in Sales

Module 2: Understanding Data in Sales

- 2.1 Categories of Sales Data
- 2.2 Techniques for Effective Data Collection
- 2.3 Basic Concepts of Data Analysis and Interpretation
- 2.4 Data Management Methods
- 2.5 Data Protection Principles
- 2.6 Data Integration in CRM Systems
- 2.7 Overview of Analytical Tools
- 2.8 Ethical Use of Sales Data
- 2.9 Case Studies: Real-World Data Applications

Module 3: AI Technologies for Sales

- 3.1 Introduction to Machine Learning in Sales
- 3.2 Predictive Analytics: Sales Trend Forecasting
- 3.3 NLP for Enhancing Customer Interactions
- 3.4 Chatbots: Customer Service Automation
- 3.5 Segmentation: Tailoring Customer Experiences
- 3.6 Personalization: Customizing Sales Approaches
- 3.7 Recommendation Engines: Driving Product Suggestions

3.8 Sales Automation: Streamlining Sales Processes

3.9 Performance Analysis: Measuring Sales Effectiveness

3.10 Modern AI Sales Stack: Generative AI, Copilots, and Intelligent Workflows

Module 4: Implementation of AI in CRM Systems

4.1 Foundation of CRM Systems

4.2 AI Integration into CRM Systems

4.3 Lead Scoring

4.4 Customer Insights

4.5 Sales Automation

4.6 Personalized Communication

4.7 Chatbots and CRM

4.8 Gaining Actionable Insights from Data

4.9 Case Studies

4.10 Modern AI CRM Stack: Tools, Integrations, and Execution Layer

Module 5: Sales Forecasting with AI

5.1 Introduction to Sales Forecasting

5.2 Overview of Predictive Models in Forecasting

5.3 Data Preparation for Analysis

5.4 Identifying Sales Patterns and Trends

5.5 Enhancing Forecast Reliability

5.6 Key Forecasting AI Tools in AI

5.7 Utilizing Real-time Data for Forecasts

5.8 Developing Forecasts for Different Outcomes

5.9 Measuring the Success of Sales Forecasts

5.10 Case Study – How SaaS Companies Forecast Revenue Using AI

Module 6: Enhancing Sales Processes with AI

- 6.1 Task Automation
- 6.2 AI-driven Email Marketing
- 6.3 Social Media with AI Analytics
- 6.4 AI-Powered Lead Generation
- 6.5 Customer Segmentation
- 6.6 Optimization of Sales Visits and Calls
- 6.7 Tailoring Content with AI Insights
- 6.8 Real-Time Sales Activity Monitoring
- 6.9 Upselling and Cross-selling with AI

Module 7: Ethical Considerations and Bias in AI

- 7.1 Ethical Use of AI in Sales
- 7.2 Bias Identification in AI Systems
- 7.3 Bias Mitigation
- 7.4 Transparency in AI Decision Making
- 7.5 Accountability for AI Actions
- 7.6 Safeguarding Customer Data
- 7.7 Regulatory Compliance
- 7.8 Building Customer Trust through Ethical AI
- 7.9 Anticipating Ethical Problems in AI Advancements

Module 8: Practical Workshop

- 8.1 Scenario-Based Exercises
- 8.2 Addressing Sales Challenges with AI
- 8.3 Collaborative AI Implementation Plans
- 8.4 Hands-On Workshop: AI-Powered Sales Execution using HubSpot CRM

Optional Module: Introduction to AI Agents for Sales

1. What are AI Agents
2. Types of AI Agents
3. Applications and Trend of AI Agents in Sales
4. Case studies
5. Hands-on

認定試験の内容と出題割合

Introduction to Artificial Intelligence (AI) in Sales: 13%

Understanding Data in Sales: 13%

AI Technologies for Sales: 13%

Implementation of AI in CRM Systems: 13%

Sales Forecasting with AI: 13%

Enhancing Sales Processes with AI: 13%

Ethical Considerations and Bias in AI: 13%

Practical Workshop: 9%