

# Sales Transformation 2022 〈Mind&Culture〉

## 進化する。営業組織のあり方

## “古き良き営業”から“新しき営業”へ

～持続的事業成長・新たな顧客価値創造を見据えた営業変革の極意～

開催日時

2022年7月15日(金) 13:00～17:00 (受付 12:30～)

会場

ハイブリッド開催  
コンgresクエア日本橋／ライブ配信

会場アクセス 〒103-0027 東京都中央区日本橋1-3-13 東京建物日本橋ビル2階  
■ 東京メトロ「日本橋駅」直結 ■ 東京駅 日本橋口から 徒歩5分

参加定員

来場者:100名 オンライン視聴者:150名 (事前登録制)／無料ご招待

※会場へのご来場は定員に達し次第、締切とさせていただきます。  
※新型コロナウイルスの感染状況によってはオンラインのみの実施に変更させていただく場合がございます。

参加対象

企業の経営層、役員、営業企画、営業戦略、営業推進など営業に関わる部門、  
経営企画や事業部門の管理職・リーダーの皆さま  
営業変革を推進されている、もしくは課題を抱えている方々

### 開催趣旨

技術革新やパンデミック、顧客ニーズの変化によって営業のあり方が大きく変わりはじめています。変革が求められる営業組織においては、「属人化」「業務効率化」「情報の一元化/共有化」といった課題が残り、未だ古い営業スタイルのまま、変革は道半ばの組織が多いことが見受けられます。

こうした課題を克服し、営業変革を実現するためには、根本課題である、営業特有のレガシーな考え方(マインド)や文化(カルチャー)を変えることが、まず必要ではないでしょうか。日々の成果に追われる営業にとっては、過去の成功体験に基づく古い営業スタイルや、勤や経験・足で稼ぐといった営業スタイルが欠かせないという組織も多いかもしれません。しかし、新たな営業スタイルがこれまでにない価値提供を実現する。営業ビジョンに合わせた新たなテクノロジー活用がより高い成果を生み出す。先進企業ではこうした事例が始始め、営業組織の進化は加速しているのです。

本フォーラムでは、営業組織変革を実現するための新たな営業のあり方をメインテーマに、うつりゆく時代とともに、変化する顧客とともに、革新し続けるデジタルとともに、営業組織のめざすべき姿について、有識者・経営者・営業組織のリーダーの皆様をお招きし考察してまいります。変革の妨げになる古き良き営業の考え方や文化をどのように変えていくべきか。そして、どのような営業組織がこれからの時代を勝ち続けるのか。リーダーに求められる役割は何か。実践事例を交え、持続的事業成長と新たな価値創造を見据えた営業組織の進化へのメソッドを検証していきます。

主催：株式会社ビジネス・フォーラム事務局

ゴールドスポンサー：株式会社NTTマーケティングアクトProCX

シルバースポンサー：ブリッジインターナショナル株式会社

ブロンズスポンサー：Slack(株式会社セールスフォース・ジャパン)

NTTマーケティングアクトProCX

BRIDGE  
GROUP

slack  
A Salesforce company

プログラム詳細・ご登録はこちらから

<https://www.b-forum.net/sales220715/>



お問い合わせ先・発送元：株式会社ビジネス・フォーラム事務局 〒101-0047 東京都千代田区千代田1-2-10 羽衣ビル6F TEL: 03-3518-6531 (受付時間 9:30～18:00 ※土・日・祝日を除きます)

13:00-13:20

基調講演

## 昔と今を比較! ~アフターコロナにおける、営業組織が進むべき変革の道~

- 昔と今。営業組織の違いと変革の重要性
- 今の営業マネジメント層に求められるリーダーシップ
- 営業特有のマインド・カルチャーを変えるために必要なこと

東京工業大学大学院 特任教授 北澤 孝太郎 氏

**プロフィール** 1962年京都市生まれ。1985年神戸大学経営学部卒業後、株式会社リクルート入社。20年に渡り、通信、採用・教育、大学やスクール広報などの分野で常に営業の最前線で活躍。採用・教育事業の大手営業責任者、大学やスクール広報事業の中部関西地区責任者を担当後、2005年日本テレコム(現ソフトバンク)に転身。執行役員法人営業本部長、音声事業本部長などを歴任。その後、モバイルコンビニ株式会社社長、丸善株式会社執行役員、フライシュマン・ヒラード・ジャパン株式会社 VPなどを経て、現在に至る。営業幹部(役員や部長)や営業リーダー教育の第一人者であり、営業イノベーションなどの分野でも、研修やコンサル、パーソナルコーチなどに多くの実績を持つ。特に優れた営業戦略・戦術を導く「北澤モデル」は多くの企業で活用されている。



13:20-13:50

スポンサー講演 I

## 営業で成果を出し続けるために重要な仕組みづくりとは ~人とデジタルの融合で業界課題を打破する~

株式会社NTTマーケティングアクトProCX

CXソリューション部第二営業部門リテールマーケティング担当 統括担当部長 藤林 望 氏



13:50-14:30

特別講演 I

## 日本生命の営業デジタル改革 ~人×デジタルで価値を生む、営業組織の在り方~

日本生命保険相互会社 代表取締役社長 清水 博 氏

**プロフィール** 1961年徳島生まれ。83年京都大学理学部卒業、同年日本生命保険入社。商品開発部長などを経て、2009年執行役員総合企画部長、13年取締役常務執行役員、16年取締役専務執行役員(資産運用部門統括、財務企画部担当)、18年4月から現職。



14:30-14:40  
ブレイク

14:40-15:10

特別講演 II

## 新たな営業モデル実現に向けたチェンジマネジメント

- 医薬品業界を取り巻く環境変化
- 私たちが目指す“新しき営業”
- 変革実現の“肝”

アステラス製薬株式会社 常務担当役員 営業本部長(日本コマーシャルプレジデント) 筒井 泰博 氏

**プロフィール** 1988年早稲田大学教育学部理学科卒業。同年、旧山之内製薬に入社。水戸、宇都宮で13年間MRを経験したのち、同社営業本部営業計画部、営業戦略部に国内営業戦略の企画立案業務に従事。2005年のアステラス製薬発足後、2008年に経営企画部に着任。経営企画部在籍中、2010年より2年間アステラスヨーロッパ(UK)に出向し経営戦略、販社管理業務に従事。その後帰任し、営業本部営業戦略部戦略グループリーダー、秘書部長、営業戦略部長を経て2020年より現職。



15:10-15:30

スポンサー講演 II

## 持続可能な売上成長モデルの実現へ ~顧客接点業務領域における顧客エンゲージメントの強化~

ブリッジインターナショナル株式会社 代表取締役社長 吉田 融正 氏



15:30-15:40  
ブレイク

15:40-16:30

特別対談

## 変革推進者と考える、営業組織がめざすべき姿と変革の進め方 (仮)

今まさに営業組織の変革を推進されている日立製作所の佐藤氏、アカデミックな視点で幅広いご知見をお持ちの北澤教授より、対談形式で営業組織のめざすべき姿と変革の進め方について、徹底議論いたします。

株式会社日立製作所

デジタルシステム & サービス営業統括本部 デジタルマーケティング統括本部

デジタル戦略本部 DXプロモーションセンター プランニングエキスパート 佐藤 正樹 氏

**プロフィール** 1990年、日立製作所に入社。CAD/CAM/CAEシステムの拡販に従事。その後、ビジネスPCの企画部門、シンクライアントの拡販プロジェクトを経て、IT系プロモーションを担当。2018年デジタルマーケティングチームを立ち上げ、社内へのデジタルマーケティングの普及活動に取り組んでいる。



東京工業大学大学院 特任教授 北澤 孝太郎 氏

調整中 ※最新情報はWEBページをご確認ください。

株式会社HIRAKU 代表取締役 / 元ラグビー日本代表キャプテン 廣瀬 俊朗 氏

**プロフィール** 1981年生まれ、大阪府吹田市出身。5歳からラグビーを始め、大阪府立北野高校、慶應義塾大学、東芝ブレイブルーパスでプレー。東芝ではキャプテンとして日本一を達成した。2007年日本代表選手に選出、28試合に出場。2012-13の2年間はキャプテンを務めた。現役引退後、MBAを取得。ラグビーW杯2019では国歌・アンセムを歌い各国の選手とファンをおもてなしする「Scrum Unison」や、ドラマ「ノーサイド・ゲーム」への出演など、幅広い活動で大会を盛り上げた。同2019年、株式会社HIRAKU設立。現在の活動範囲はラグビーの枠を超え、チーム・組織作り・リーダーシップ論の発信や、スポーツの普及・教育・食・健康・地方創生に重点をおいた多岐にわたるプロジェクトにも取り組み、全ての人に開けた学びや挑戦を支援する場作りを目指している。2020年10月より日本テレビ系ニュース番組「news zero」に木曜パートナーとして出演中。著書『相談される力 誰もに居場所をつくる55の考え』(光文社) 2022/4/20



16:30-17:00

特別ゲスト講演