

セールスイノベーションセミナー 2016

“売る力”変革

スピード時代における営業戦略の差別化

～パートナー/代理店との情報可視化・共有化が導く
戦略的コミュニケーション～

開催日時

2016年4月19日(火) 13:30～16:45(受付/13:00～)

会場

コンgresクエア日本橋 2F ホールA・B

〒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

アクセス 東京メトロ銀座線・東西線・都営浅草線「日本橋駅」B9出口 直結

JR線「東京駅 日本橋口」から徒歩5分

東京メトロ半蔵門線「三越前駅」B5出口より徒歩3分

参加定員

150名(事前登録制)／無料ご招待 ※申込み多数の場合は抽選とさせていただきます。

参加対象

全業種の経営層、経営企画、営業、業務部門などの管理職の方々

開催趣旨

良いモノやサービスを作っていれば放っておいても売れる時代は既に終わりを告げ、昨今の市場・顧客の変化は、これまで通用した業界の常識や競争優位性をも変えようとしています。このような急激な変化を背景に、いま企業に求められているのは、これまでのやり方にとらわれない、顧客を中心に据えたビジネスのパラダイムシフトです。

では、どうすれば大胆なパラダイムシフトが実現し、市場での競争力や顧客が望む価値提供を続けることができるのでしょうか。その一つの答えが、日々顧客ニーズや変化に触れる営業の現場にあります。変化の最前線にいる営業の仕組みや役割を見直すことで、顧客の求めている価値をビジネスに反映させ、他者と差別化した、より強い企業へと変化を遂げることが可能となるのです。そのためには一方で、エコシステムという観点も必要になって来るでしょう。変化のスピードが激しい目まぐるしい時代だからこそ、一社単独で新しいサービスを創出するのではなく、必要に応じこれまでのパートナーシップを見直したり、お互いを補完し合えるような新たなパートナーを作ることも一つのパラダイムシフトと言えます。

本セミナーでは、これからの時代変化に求められる営業のあり方を考察し、新たな価値提供や差別化要因を創造する方法とその実現への具体例を紹介いたします。

共催：株式会社セールスフォース・ドットコム 株式会社ビジネス・フォーラム事務局



プログラム詳細・ご登録はこちらから

<http://www.b-forum.net/si2016>

PROGRAM

13:00-13:30 受付
13:30-13:40 ご挨拶

セールスイノベーションセミナー 2016

“**売る力**”変革 スピード時代における営業戦略の差別化
～パートナー/代理店との**情報可視化・共有化**が導く戦略的コミュニケーション～

13:40
-14:50

基調講演

営業の現場力を鍛える

- 需要を創り、掘り起こす、営業の「現場力」の必要性
- 「現場センサー」～お客様との接点となる営業現場の「感度」～
- 営業同士が高め合う、知識創造の仕組みとコミュニケーションの構築
- 強い経営を目指すための「これからの営業」とは

株式会社ローランド・ベルガー 会長 遠藤 功 氏



プロフィール 早稲田大学商学部卒業。米国ボストンカレッジ経営学修士(MBA)。三菱電機株式会社、米系戦略コンサルティング会社を経て、現職。欧州系最大の戦略コンサルティング・ファームであるローランド・ベルガーの日本法人会長として、経営コンサルティングに従事。戦略策定のみならず実行支援を伴った「結果の出る」コンサルティングとして高い評価を得ている。株式会社良品計画社外取締役。ヤマハ発動機株式会社社外監査役。損保ジャパン日本興亜ホールディングス株式会社社外取締役。日新製鋼株式会社社外取締役。
主な著書に「現場力を鍛える」、「見える化」、「ねばちこい経営」、「プレミアム戦略」、「現場論」(いずれも東洋経済新報社)、「日本品質」で世界を制す!、「伸び続ける会社の『ノリ』の法則」、「IT断食」のすすめ、「現場女子」(いずれも日本経済新聞出版社)、「日本企業にいま大切なこと」、「LFP」(いずれもPHP研究所)、「未来のスケッチ」、「新幹線お掃除の天使たち」(いずれもあさ出版)、「課長力」(朝日新聞出版)、「経営戦略の教科書」、「現場力の教科書」(いずれも光文社)、「図解 最強の現場力」(青春出版社)、「行動格差の時代」(幻冬舎)、「言える化」(潮出版社)、「賢者のリーダーシップ」(日経BP社)などがある。「現場力を鍛える」はビジネス書評誌「TOPPOINT」の「2004年読者が選ぶベストブック」の第1位に選ばれた。「見える化」は2006年(第6回)日経BP・BizTech図書賞を受賞。

14:50-15:00 小休止

15:00
-16:00

共催企業講演

競争力をレバレッジするパートナーデジタル戦略

- つながる時代の営業戦略 ～カスタマーエクスペリエンス3.0
- デジタルイノベーションが変えるパートナー施策
- パートナリレーションシップマネジメント海外最新事例
- 次世代デジタルパートナーシステムの姿

株式会社セールスフォース・ドットコム

セールスエンジニアリング本部 プリンシパルソリューションエンジニア 大川 宗之



プロフィール 外資系企業にてコラボレーションエバンジェリストとして従事した後、2013年セールスフォース・ドットコム入社。現在ではセールスエンジニアリング本部 プリンシパルソリューションエンジニアとして、企業のコラボレーションの促進を支援している。

16:00
-16:45

お客様事例講演

パートナー/代理店の現場力を強化するために ～株式会社バイキューブの情報提供・共有化の取り組みについて～

- ビジネスの成長にパートナー/代理店の現場力強化は不可欠
- 現場力強化には、情報提供機能と営業支援機能の強化が必須
- パートナー/販売代理店の現場への情報提供・共有に課題
- パートナー・コミュニティ・センターを構築、運用している

株式会社バイキューブ マーケティング本部 佐藤 岳 氏



プロフィール 大学在学中1995年に起業。2000年にシノックス株式会社(現エクスペリアンジャパン株式会社)へ入社し、営業兼マーケティングを担当。その後トレンドマイクロ株式会社のリードジェネレーション担当を経て、マーケティング会社のコンサルタントとして、クライアント企業の営業・マーケティング業務改善、最適化へ貢献した。2011年シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社に転職し、デジタルマーケティング職に従事した後、2015年11月株式会社バイキューブへ入社。現在はマーケティング業務のSMART化を統括している。

16:45 終了