

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」、「現場力復権」、「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