

# 営業支援システムで実現する営業生産性の向上

～営業の質とスピードを最大限に高め、売上を拡大する方法～

プログラム

※講演内容は変更となる可能性が御座います。最新情報はWEBサイトを御確認くださいませ。

13:30～14:00 受付

14:00～14:15 ご挨拶：株式会社セールスフォース・ドットコム 専務執行役員 エンタープライズ営業担当 山賀 裕二

14:15  
～  
15:00

主催講演

45分

## 成長企業のための営業支援システムの選び方 10のポイント

～雰囲気を変え、生産性を向上させるSalesforce～

- さらなる成長のために必要な「分業」と「情報共有」
- 誰もが同じことをできるようにするための「ルール」と「IT」
- 営業支援システムを選ぶ際のポイントは、製品だけでなく「付き合うベンダー」

株式会社セールスフォース・ドットコム マーケティング本部  
プロダクトマーケティング シニアマネージャー 田崎 純一郎

15:00  
～  
15:40

事例セッションI

40分

## 全顧客接点を確実に売り上げへ

～営業組織・顧客・タイミングの見える化とマネジメント～

- 営業メンバーの認識・行動の見える化と改善
- WEB集客を確実に売り上げへ繋げるために ～リードナーチャリングの在り方～
- “買いたい”ベストタイミングを逃さない ～顧客とのコミュニケーション管理～

アップウィッシュ株式会社 取締役 鳥居 儀彰 氏

15:40～15:55 ブレイク

15:55  
～  
16:35

事例セッションII

40分

## スピードとクオリティを向上させる、営業の改革

～収益2倍に導いたソリューション提案型営業への転換～

- 営業スピード向上の鍵 ～チームの連携による商談の効率化～
- 営業クオリティ向上の鍵 ～即時の情報共有がもたらす提案力～
- 営業全体の競争力を高めるマネジメントの新たなカタチ

コネクシオ株式会社 法人営業部門 法人ソリューション 営業部長 後藤 和一 氏

16:35  
～  
17:15

事例セッションIII

40分

## 顧客志向実現に向けた21世紀型営業へ

～導入から活用までの軌跡と成功のキーポイント～

- Salesforce導入による新しい営業カルチャーの醸成
- 商談の勝率を高めるには ～営業活動の可視化と分析～
- 現場スピードに対応するリアルタイム情報共有

GEヘルスケア・ジャパン株式会社 ビジネスオペレーション本部 ITO企画部 マネージャー 藤井 耕 氏

17:15 終了