

2021年度

営業戦略研究部会

強い営業組織となるために

～ Withコロナ時代における営業力強化～

Chubu Marketing Association



- | | |
|------|-----------------|
| 第1例会 | 6月 (株)キーエンス |
| 第2例会 | 7月 トランスコスモス(株) |
| 第3例会 | 9月 エン・ジャパン(株) |
| 第4例会 | 10月 ティ・スクエア(株) |
| 第5例会 | 12月 (株)ワークマン |
| 第6例会 | 2022年2月 大和証券(株) |

2021 年度

営業戦略研究部会

総合テーマ

強い営業組織となるために
～ With コロナ時代における営業力強化～

お客様と企業をつなぐ営業部門は、企業の顔でありお客様とのコミュニケーションにおいて重要な役割を担っています。新型コロナウイルスの影響により、生活様式が急激に変化し、生活者の消費行動が多様化する現代においては、その役割の重要性はさらに高まり、お客様のニーズを正確に把握する能力やお客様が持つ課題に対し最適な自社商品・自社サービスを組み合わせることで迅速に、かつ的確に提案するなど、多くの能力が要求されています。自社の価値は何なのか、その商品、サービスの付加価値はどこにあるのか、また、ターゲットはどこにいるのかなどを業界特有の事情を考慮しながら営業戦略を構築していくことが重要です。

当研究部会では、企業が売上拡大を目指すために必要な営業力の強化・属人営業から脱却し組織の営業力強化をテーマに、強い営業部隊作りに取り組む企業の営業責任者からの事例紹介、専門家からの最新事情の情報提供をいただきます。また、中部地域の営業職責任者・担当者の情報交換・相互研鑽の場として運営いたします。

中部マーケティング協会 会長 小笠原 剛
(株三菱UFJ銀行 顧問)

幹事(順不同) 当研究会の企画・運営における中心的な役割をお願い申し上げます。

名古屋テレビ放送(株)	営業局 営業部長	宝田 寿也氏
名鉄観光サービス(株)	名古屋伏見支店副支店長	今井 幹雄氏
株NTTドコモ 東海支社	営業部営業企画部門担当部長	殿柿 浩武氏
パーソルテンプスタッフ(株)	第二営業本部名古屋営業部部長	宮野 愛子氏
富士フイルムビジネスソリューションジャパン(株)	サービス支社営業統括二部営業四部部長	山田 厚昭氏

人 選 中

▶第1回幹事会
2021年10月22日(金)

▶第2回幹事会
2022年2月4日(金)

第1例会 | と き: 2021年6月9日(水) 9:00～11:00
と ころ: 中部生産性本部セミナールーム&オンライン

テーマ

高収益を支えるキーエンス流営業の極意

～営業の生産性を高めるデータ活用術～

(株)キーエンス データアナリティクス事業グループマネージャ 柘植 朋紘氏

視点

新型コロナウイルスの影響で、多くの企業はテレワーク、時差通勤などの導入や対面営業の減少により今までとは大きく業務体制が変わりました。ビジネス環境が大きく変化する中、データをどのように活用し、どのようにビジネス課題の要因・施策を見つけて収益につなげるかが、企業競争の鍵を握ります。顧客をデータで科学的に把握し、合理的に営業・マーケティング活動を最適化することにより高収益を支える同社の取り組みについてうかがいます。

第2例会 | と き: 2021年7月6日(火) 9:00～11:00
と ころ: 中部生産性本部セミナールーム&オンライン

テーマ

顧客との強い絆をつくる“攻めない営業術”

～成功事例と失敗事例～

トランスコスモス(株) 営業本部長代理デジタルマーケティング・EC・コンタクトセンター統括
アカウントエグゼクティブ総括 第三局 理事補局長 岩井 有紀氏

視点

さまざまな分野でITを活用したサービスを提供するトランスコスモスにおいて、営業部門で女性初の部長に就任したのが岩井有紀氏です。現在は、社内でも大きな売上規模を占める事業を統括しながら大企業の営業も率いています。顧客との強い絆を結ぶに至った同氏独特の「攻めない」営業スタイルについて、成功事例、失敗事例も含めてうかがうとともに、6度にわたって未経験分野にチャレンジしてきた波瀾万丈のキャリアパスと、女性管理職としての思いを語っていただきます。

第3例会 |

と き：2021年9月6日(月) 17:00～20:00
と ころ：中部生産性本部セミナールーム (情報交換会有り)

テーマ

逆境に打ち勝つ強い営業組織づくり

～頭打ちと思われた営業生産性の向上施策～

エン・ジャパン(株)

執行役員中途求人メディア事業部長 岩崎 拓央氏

視 点

コロナ禍において、業績・売上げが伸び悩む中、逆境に打ち勝つためには、強い営業組織が必要です。特に新規営業については、従前たる根性論だけではなく、5つの要素を踏まえた技術論が重要です。本例会では、同社での取り組みを実例を交えて次の3点について講演いただきます。①5年で売上げ3倍を実現した組織戦略・人材戦略 ②頭打ちと思われた営業生産性の向上施策例 ③根性論に頼らないマネジメントによる営業活性化。講演後は、講師を囲んでの情報交換会を実施いたします。

(テーマ講演17:00～18:30、情報交換会18:45～20:00)

第4例会 |

と き：2021年10月26日(火) 9:00～11:00
と ころ：中部生産性本部セミナールーム

テーマ

強い組織を創るための営業力強化ソリューション

～モデル×スキル×マネジメント×DX～

ティ・スクエア(株)

代表 寺尾 卓巳氏

視 点

営業において、お客様からの期待はますます難度が高くなりました。長い営業経験があっても営業理論を学び、それをスキルとして発揮できない人は成果を出せない時代になりました。つまり、新たなマネジメント体制やスキル強化体制がなければ、営業担当者として目標を達成できない時代となったのです。本例会では、多くの営業組織が営業力強化および業績向上で足踏みしている実態とその理由、次世代の強い営業組織をつくる「モデル×スキル×マネジメント×DX」を組み合わせた営業変革の実例などをうかがい、強い組織を創るための営業力強化についてグループワークを交えて学びます。

第5例会 |

と き：2021年12月9日(木) 9:00～11:00
と ころ：中部生産性本部セミナールーム&オンライン

テーマ

営業が売るだけの時代は終わった!?

～ワークマンのアンバサダー戦略とは～

(株)ワークマン

営業企画部広報部 林 知幸氏

視 点

新型コロナウイルスの影響のみならず少子高齢化やITテクノロジーの進化など急激な環境変化に直面し、営業組織はかつてないほど困難な時代を迎えています。そのような時代において、企業やブランドが大切にしている価値に共感し、信頼・支持してくれて、共に新たな価値を創出する「ファンベース」の重要性が増しています。本例会では、営業企画と広報を兼務する同氏のアンバサダー戦略、話題を仕掛けていく営業戦略について事例を交えてうかがいます。

第6例会 |

と き：2022年2月4日(金) 9:00～11:00
と ころ：中部生産性本部セミナールーム&オンライン

テーマ

お客様との信頼関係を構築するリテール営業改革

～ボトムアップ体制の大改革～

大和証券(株)

名古屋支店 藤が丘営業所 所長 阪田 仁氏

視 点

大和証券では、お客様第一主義の流れを加速させ、徹底的なお客様目線での業務運営へ進化してクオリティNo.1を実現するために、お客様満足度を計測する指標として、NPS(ネット・プロモーター・スコア)を導入し、経営の最重要指標の一つとして位置づけた営業体制の大々的な改革に取り組んでいます。営業品質のクオリティ向上に努め、お客様との強い信頼関係を構築する同社のリテール営業改革を成功に導いた経緯、新しい企業文化の定着までの苦労についてうかがいます。

開催要領

2021年6月9日(水)～2022年2月4日(金)

定例会6回

参加対象

営業部内管理者、販売戦略、営業企画、販売促進関連部門担当者

運営方法

- ①新型コロナウイルスの感染拡大状況、講師の都合などの事情により、日程・時間・内容並びに開催形態の変更、参加の制限をさせていただきます場合がございます。
- ②各例会は登録法人によるメンバー制で運営をいたします。(1口2名登録。代理参加可)
- ③各例会、行程表/集合方法も含めて詳細案内を**開催40日程前**に事務局よりご連絡いたします。
(各例会出欠確認をとりますので必ずご返信ください)
- ④各例会とも指定いたしました集合場所へ**各自でご集合**ください。

セミナー参加における注意事項

下記に記載の注意事項をご確認、同意の上お申込みをお願いいたします。

- ①講演の録画、録音、配布資料記載事項の無断転載、オンライン参加の場合は画面撮影、画面キャプチャー、SNSなどへの掲載を**固くお断り**いたします。その様な行為が発覚した場合、事務局より削除を要請、または講師より請求される損害賠償を請求させていただきます。
- ②(オンラインの場合)当方に起因しないシステムトラブルにより画像・音声に乱れが生じた場合については、再送信や返金はいたしかねますのであらかじめご了承ください。
- ③登録者並びに代理参加以外のご参加は**ご遠慮**願います。(オンラインの場合、視聴URL等は参加されるご本人のみ有効です。**第三者への転送はご遠慮**ください。)
- ④講師・見学先の都合により、**同業者の方々のご参加をお断りする場合があります**のでご了承ください。その際には他の例会に人数追加でご参加いただくなど配慮させていただきます。
- ⑤本注意事項については、年度登録者並びに**代理参加となった場合は、代理参加者に自動的に適用**されます。

年間登録費

中部マーケティング協会会員…………… 85,800円(1口2名登録、資料代・消費税を含む)
— 一般…………… 118,800円(//)

- ①年間登録費のお支払いにつきましては、お申込み受付後請求書をご送付いたしますので、**請求書に記載の振込期日**までに指定銀行へお振り込み願います。なお、お支払いの際に発生します**銀行へ支払う振込手数料については、お客様側にてご負担**願います。
- ②お申込み後の**キャンセル**については、**6月2日(水) 15:00**までにお願います。それ以降のキャンセルは年間登録費を返金いたしかねますのでご了承ください。

振込先

口座名義:中部マーケティング協会 振込先銀行・口座番号(順不同)

三菱UFJ銀行 鶴舞支店 普通 No.1602925	名古屋銀行 上前津支店 当座 No.3116159
愛知銀行 本店 当座 No. 2660	りそな銀行 名古屋支店 当座 No. 494083
中京銀行 本店 当座 No. 112446	東海労働金庫 本店 普通 No.7545714

申込締切

2021年6月2日(水) 15:00 (遅れる場合は予めご連絡ください)

基本運営パターン

第1～2、第4～6例会		第3例会	
9:00～10:45	テーマ講演	17:00～18:30	テーマ講演・質疑応答
10:45～11:00	質疑応答	18:45～20:00	情報交換会

※個人情報の取扱いについて

- 1.参加申込みによりご提供いただいた個人情報は、当協会の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当協会個人情報保護方針の内容については、当協会ホームページ(<https://www.cpc.or.jp>)をご参照願います。参加されるご本人、ご連絡担当者の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
- 2.お申込みをいただいた方へは各種セミナーのご案内をお送りする場合がございます。
- 3.個人情報の開示、訂正、削除については、以下の窓口までお問合せください。
- 4.本案内記載事項の無断転載をお断りします。 個人情報に関するお問合せ窓口 担当 齋藤・岩本 TEL(052)221-1261

お申込み・
お問い合わせ先

中部マーケティング協会 担当/古池政裕・夏秋光伸・羽広隆博・中川欣契
〒460-0003 名古屋市中区錦2-15-15 豊島ビル11階(中部生産性本部内)
TEL(052)221-1261 FAX(052)221-1265 <https://www.cpc.or.jp>

FAX (052)221-1265
中部マーケティング協会 行
〒460-0003 名古屋市中区錦2-15-15
豊島ビル11階 TEL:052-221-1261

マネジャークラブ	顧客コミュニケーション研究部会
デジタルイノベーション研究部会	商品企画研究部会
ビジネストレンド研究部会	営業戦略研究部会
経営戦略研究部会	

中部マーケティング協会 ホームページからもお申込みいただけます！

中部マーケティング協会

検索

2021年度 営業戦略研究部会 登録申込書

下記の通り申込みをいたします。(昨年度ご登録済みの場合は申込書の送付は不要です。)

なおメールアドレスは必ずご記入ください。

2021年 月 日

フリガナ				
組織名				
第1登録者	氏名	フリガナ	所属部署	
			役職名	
	会社住所	〒	TEL	() -
			FAX	() -
E-mail				
第2登録者	氏名	フリガナ	所属部署	
			役職名	
	会社住所	〒	TEL	() -
			FAX	() -
E-mail				
<input type="checkbox"/> 請求書不要 [(振込予定日) 月 日 ()] <input type="checkbox"/> 受取り請求書にて振込 ※上記いずれかに✓をおつけください				
請求書は第1登録者本人宛に送付いたします。				

<備考>

85,800円・118,800円 × □ = 円 (消費税10%込)

2021

Chubu Marketing Association ●●●●●●●●
中部マーケティング協会 研究部会メニュー紹介

マネジャークラブ

次代を担うマネジャー

～熱意・情報・能力・ネットワーク～

各業界で活躍されるビジネスリーダーをお招きし、次代を担うマネジャーの能力の向上を目的に、新たなビジネス創出の足掛かりと相互研鑽の場として開催（最新情報、マネジメントスキル、発想力、異業種交流の実現）

デジタルイノベーション

研究部会

イノベーションに必要なデジタル活用

～DX時代のマーケティングはどうあるべきか～

情報化社会の更なる発展の中で、最先端デジタル技術を活用したソリューション、マーケティングについて探求。(DX、AI・IoT活用、D2C)

ビジネストレンド

研究部会

現代のなかに未来を観る

～市場は変わる・顧客と共に～

現代を象徴する様々なビジネストレンドをマクロ・ミクロの両面から探求しつつ、新サービス、新産業、新技術、新ビジネスの現状を現地現物主義で考察する。(時代背景、トレンド発生 の裏側、業界の潮流)

経営戦略

研究部会

新たな企業価値創造への実践

～ニューノーマル時代を生き抜く企業経営のあり方～

次代を創造する経営戦略を事業創造の視点から、経営マインドの醸成とともにそのプロセス、背景について企業経営者より伺う。(理念、戦略、戦術)

顧客コミュニケーション

研究部会

良質な顧客体験を生み出すためのコミュニケーション

～CSを向上させ顧客から選ばれるために～

顧客満足度を向上させる第一歩である顧客とのコミュニケーションのあり方や、顧客感動を創出する仕組み、新たな顧客体験価値の創造への取り組みを中心に情報提供する。(コミュニケーション戦略、CS・ES、顧客体験)

商品企画

研究部会

生活者のココロを動かす商品企画

～価値創造とイノベーションの着眼点～

ヒット商品、ロングセラー商品の企画・開発プロセス、マーケティング戦略を価値創造の視点から探求。全例会視察会形式にて運営。(着眼点、コンセプトメイク、マーケティング戦略)

営業戦略

研究部会

強い営業組織となるために

～Withコロナ時代における営業力強化～

自社の営業パーソン育成・強い営業部隊作りに向け、各企業の取り組みを情報提供するとともに営業マインドの醸成を図る。(営業戦略構築、営業力強化、営業マインド醸成)

中部マーケティング協会

〒460-0003 名古屋市中区錦 2-15-15 豊島ビル 11 階

T E L : 052-221-1261

F A X : 052-221-1265

U R L : <https://www.cpc.or.jp/mg/>

E-mail : mg_info@cpc.or.jp



 中部マーケティング協会 公式アカウント
@chubumarketingassociation