


強い営業組織となるために  
～成果を出す営業力を磨く～

# 営業戦略研究部会

Chubu  
Marketing  
Association  
2024

第1例会	6月	日本電気(株)
第2例会	7月	(株)ベクトル
第3例会	9月	(株)Momentor
第4例会	10月	(株)Nexal
第5例会	12月	(株)三菱総合研究所
第6例会	2025年 1月	スリーエムジャパン(株)

 中部マーケティング協会

[www.cpc.or.jp](http://www.cpc.or.jp)

2024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  
～成果を出す営業力を磨く～

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。デジタル技術の進展やサーキュラー・エコノミー推進などにより、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ております。

愛知製鋼(株)	営業企画部部长	安部浩通氏
(株)NTTドコモ 東海支社	営業部営業企画担当部長	平岡弘行氏
(株)スギ薬局		(人選中)
名古屋テレビ放送(株)	営業局営業部副参与	佐藤昌宏氏
名鉄観光サービス(株)	名古屋伏見支店副支店長	鶴飼一司氏

## ▶第1回幹事会

2024年10月18日(金)

中部生産性本部セミナールーム

## ▶第2回幹事会

2025年1月29日(水)

中部生産性本部セミナールーム

こんな方にオススメ



- ・営業現場の組織力の底上げを行いたい方
- ・営業体制づくりのヒントを得たい方
- ・成果に結びつく営業人材育成にお悩みの方
- ・他社の営業スタイルについて興味のある方

## 第1例会

とき:2024年6月6日(木) 9:00~11:00

ところ:中部生産性本部 セミナールーム&amp;オンライン開催

テーマ

## MOpsを活用したセールスマーケティングの変革

日本電気(株)

マーケティング&amp;アライアンス推進部門

インテグレイテッドマーケティング統括部 マーケティングシニアディレクター

東海林直子氏

視点

NECでは、コロナ禍となる前から営業生産性向上に向けて営業デジタルシフトを推進し、デジタルマーケティングやインサイドセールスを活用した営業手法に取り組んできました。データを軸とした活動の強化に向けてツール管理やデータ統合をすすめた取り組み、マーケティングと営業の組織間連携強化を進めるポイント及び営業DXの成果・今後の展望についてうかがいます。

## 第2例会

とき:2024年7月30日(火) 9:00~11:00

ところ:中部生産性本部 セミナールーム&amp;オンライン開催

テーマ

## 効率的なリード獲得を実現するオウンドメディア戦略と成功事例

(株)ベクトル

メディア事業部マネージャー

夏井悠氏

視点

顧客との接点がオンライン中心になっている昨今、営業DXが注目され、ナーチャリングなど顧客獲得の効率化が重視される時代となっています。そんな中、効率的なナーチャリング、リード獲得両者を実現するオウンドメディア戦略についてご紹介いただくとともに、アジアナンバーワンPR会社が考えるPRを起点としたマーケティング活動について事例を踏まえてご説明いたします。

## 第3例会

と き:2024年 9月5日(木) 17:00~20:00  
と ころ:中部生産性本部 セミナールーム&オンライン開催

テーマ

### DeNA流! Z世代を育てるマネジメント

~大企業の硬直化や成長企業の組織崩壊を防ぐ~

(株)Momentor

代表取締役社長 坂井 風太氏  
(元 DeNA 人材育成責任者)

視点

働き改革やコロナ禍の不安定な環境の影響もあり、Z世代の4割は入社前から転職を視野に入れるケースも多く、雇用の流動性が高まっています。一方、企業においては、若手社員の育成についてジェネレーションギャップもあり、「どう育成すればいいかわからない」「優秀な人材から先に会社を辞めてしまう」などの悩みが多く聞かれるなど、早期に活躍してもらうための支援が急務になっています。これからの企業の担い手となるZ世代の育て方、離職防止策について、DeNA社の人材育成モデルの全てを作り上げた坂井氏よりうかがいます。

## 第4例会

と き:2024年 10月18日(金) 9:00~11:00  
と ころ:中部生産性本部 セミナールーム&オンライン開催

テーマ

### デジタル時代のBtoBマーケティング実践プログラム

~体験型トレーニング リードビジネスゲーム~

(株)Nexal

代表取締役 上島 千鶴氏

視点

事業戦略からマーケティングを定義し、組織成長を実現するBtoBマーケティング×営業変革コンサルに20年近く従事してきた上島氏。【論より成果】【一過性ではなく再現性】を重視する戦略&実践コーチとして、大手250事業体に仕組み作りを提供する中、成果を出すための知見をロールプレイングゲーム研修として開発し、現在1500名が受講しています。製造業(産業財や生産財)の取組み傾向と、旭化成様含め多くの企業に採用されたリードビジネスゲームについてうかがいます。

## 第5例会

と き:2024年 12月6日(金) 9:00~11:00  
と ころ:中部生産性本部 セミナールーム&オンライン開催

テーマ

### 生成AIの活用により営業がどうかわるのか

(株)三菱総合研究所

ビジネス&データ・アナリティクス本部 主任研究員  
生成AIラボ研究員

小野寺光己氏  
勝山 裕輝氏

視点

営業・マーケティング業務において生成AIをどのように利用できるのか? 日常業務における個人レベルでの生成AI活用からはじまり、SFAやCRMなど既存の営業支援ツールとの連携、顧客・市場動向の自動分析、顧客体験最適化など具体的な事例や最新の技術動向を交えながら、活用のポイントについて深掘りいただきます。また、三菱総合研究所のDXコンサルティングで得られた知見をもとに、生成AIを入れてみたけど使われない、という状況を避けるための中長期的な生成AI活用戦略の考え方についてうかがいます。

## 第6例会

と き:2025年 1月29日(水) 9:00~11:00  
と ころ:中部生産性本部 セミナールーム&オンライン開催

テーマ

### 3Mが推進する「新たな営業の仕組みづくり」

~売り上げにつながるデジタルマーケティングの4C~

スリーエムジャパン(株)

コーポレートデジタルマーケティング部部长

田中 訓氏

視点

化学・電気素材メーカーのスリーエムは製品点数5万点に上るBtoB企業。同社では、国内の競争激化や顧客の嗜好の変化、さらには生成AIやVRのようなデジタル技術の進歩などの環境の変化に対応するために、これまでの営業スタイルからデジタルを活用した、マーケティング・技術・サポート・スタッフなど全部門が営業に貢献する新しい営業の仕組みを構築しています。営業を支援するために採用している4つのフレームワークについてうかがいます。

## 申込み方法

中部マーケティング協会ホームページよりお申込みください。

<https://www.cpc.or.jp/mg/publics/index/69/>

中部マーケティング協会 検索

※昨年度登録されている場合、別途ご案内いたします。



申込みページ

## 開催要領

2024年6月6日(木)～2025年1月29日(水)

### 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く場合がございます。
- 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、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願います。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。原則、現地集合・現地解散)  
— 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、5月30日(木)15:00までをお願いいたします。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。

### 申込締切

2024年5月30日(木)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

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

### 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・岩本沙樹  
〒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>

#### 中部マーケティング協会 研究部会 Chubu Marketing Association

- マネジャークラブ — ビジネスを進化させるリアル・コミュニケーション ～マネジャーが持つべき知見と発想～
- 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 ～見て学びを得るDX時代のマーケティング～
- 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～
- 経営戦略研究部会 — 企業経営の持続的成長戦略 ～激動の時代を生き抜く企業経営のあり方～
- 顧客コミュニケーション研究部会 — 顧客との価値共創の実現に向けて ～良質なコミュニケーションにより新たな価値を生み出す～
- 商品企画研究部会 — 共創時代の商品企画 ～現地・現物で感じる企画の着眼点～
- 営業戦略研究部会 — 強い営業組織となるために ～成果を出す営業力を磨く～