

対象：CRM・SFA・MAツール、電子契約、営業代行サービスなど

現代ビジネス主催・オンラインセミナー

# ハイブリッドワークを支える 営業DX最新トレンドセミナー

- ◆主催 : 現代ビジネス
- ◆形式 : オンラインセミナー（Zoom）※予定
- ◆開催時期 : 2024年8月中旬※予定
- ◆想定規模 : 200名 ※事前申込想定数300～500名程度
- ◆協賛締切 : 2024年6月14日（金）

## 不透明な時代に進むべき道を切り拓くためには ビジネス環境に存在するデータの活用が必要不可欠です

コミュニケーションツールの多様化、採用プロセスの変化に伴い、営業手法にも変化の兆しがここ数年顕著にみられるようになってきました。ハイブリッドワーク時代だからこそそのフィールドセールスとインサイドセールスの融合や、営業状況やノウハウのこまめな連携などがその一例です。この複雑化した「営業活動」をしっかりと把握するためには営業に特化したデジタルツールの活用は不可欠と言えます。なぜなら、以前と異なりいつでも・どこでも働ける環境になったため、その情報をどこでもリアルタイムに把握する必要が出てきたためです。

しかし、ただ単にツールを導入するだけでは意味を成しません。導入ツールの効果を最大化させるためのルール作りやツールを導入した先のビジョンを浸透させることが、営業DXの真の姿と言えます。しかし、この点について成功しているケースは決して大多数ではないのも実態です。

そこで現代ビジネスでは営業DXの実現をサポートするための情報を多彩なステークホルダーから発信する特別セミナーを開催いたします。皆様がお持ちの営業DX関連ソリューションを効果的に発信できる絶好の機会です。該当サービスをお持ちの方はぜひ本セミナー企画をご活用ください。

◆名称：ハイブリッドワークを支える営業DX最新トレンドセミナー

◆主催：現代ビジネス

◆日時：24年8月中旬午後 ※予定

◆場所：オンライン（Zoom）予定

◆規模：200名（事前登録300～500名想定）

◆参加：無料

★ご協賛対象★

CRM・SFA・MAツール、電子契約、営業代行サービス など

時間帯	内容
13：00～13：30	ゲスト講演
13：35～14：05	ご協賛社様①
14：10～14：40	ご協賛社様②
14：45～15：15	ご協賛社様③
15：20～15：50	ご協賛社様④

※プログラムは予定です。ご協賛状況によって変更の可能性があります

- ◆ご講演枠1枠（30分）
- ◆事前申込者リストのご提供（想定300～500件）
- ◆ご講演動画の納品（2次利用含め、本番終了後からのご使用）

**特別価格：2,500,000円**（税別、グロス）

- ◆お申込み締切 : 24年6月14日 (金)
- ◆告知開始 : 24年6月下旬
- ◆本番 : 24年8月中旬
- ◆リード提供 : 本番終了後3営業日以内 (視聴ログ・アンケートデータ紐づけ)

タイトル  
稼げる強い営業組織を作る  
セールステックセミナー

開催日  
2024年2月22日 | 13時～15時45分

形式  
オンライン配信（事前収録）

事前申込者  
317名



13:00～13:30

営業DXにおける文脈思考

一橋大学ビジネススクール  
国際企業戦略専攻 特任教授  
楠木 建氏



14:10～14:40

キーエンスに「強い営業組織」について聞いてみた  
～質問ランキング ベスト10～

株式会社キーエンス  
データアナリティクス事業グループ  
マネージャー  
柘植 朋紘氏



13:35～14:05

営業DXは何からはじめるべきか

Sansan株式会社  
Sansan事業部 SMB第2営業部  
シニアマネージャー  
田中 祐輔氏



14:45～15:45

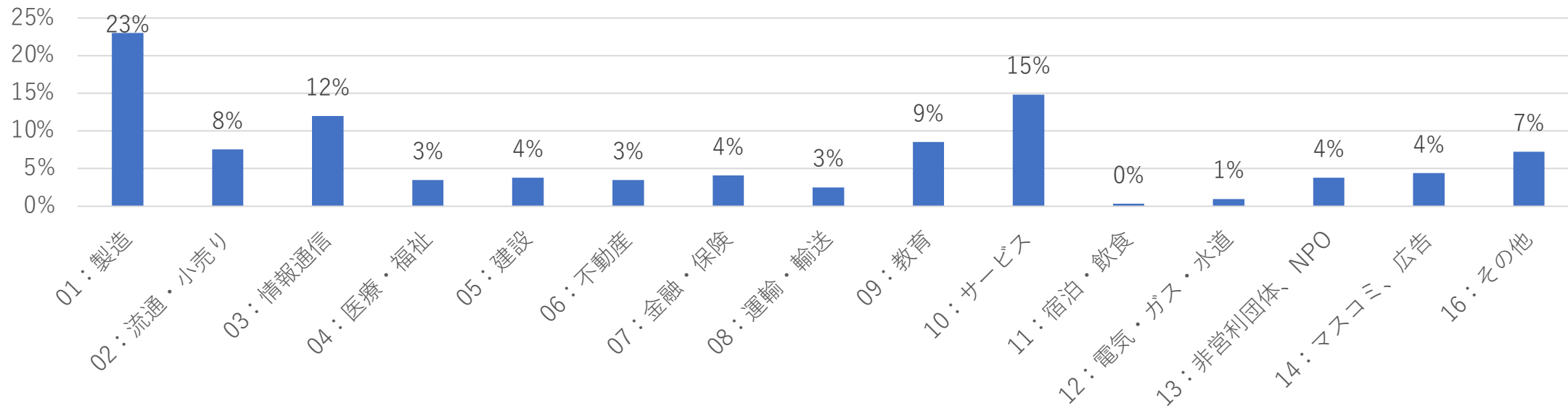
現場を動かす営業DX  
～営業マネジメントの変革になぜ  
SFA・CRMが必要なのか～

株式会社MCネクスト  
代表取締役  
早川 圭一氏

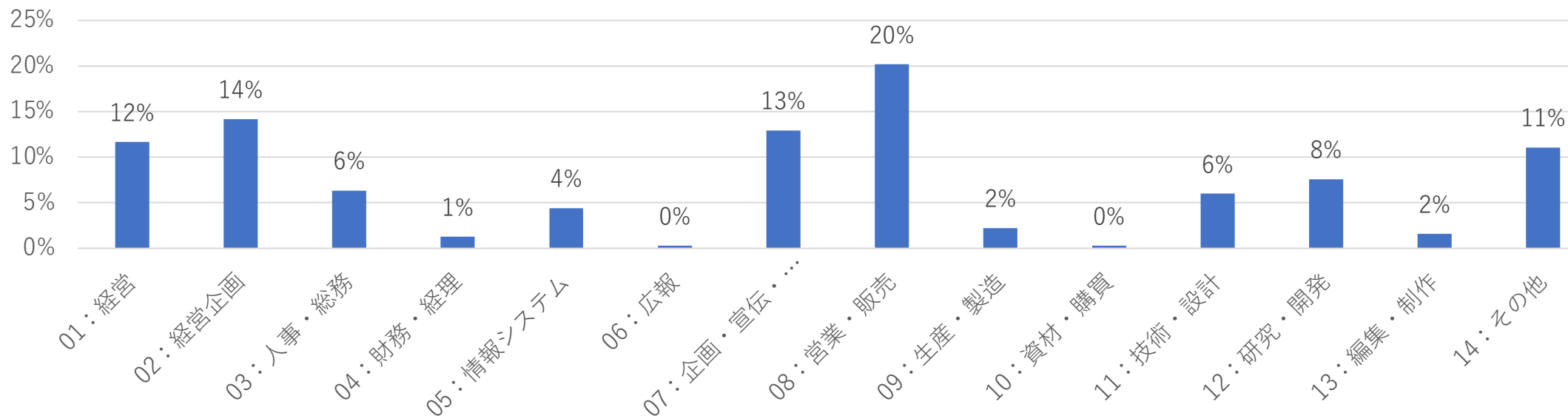
<https://gendai.media/articles/-/122919>

●過去実績：2024年2月22日「稼げる強い営業組織を作るセールススタッフセミナー」 N=317

・業種



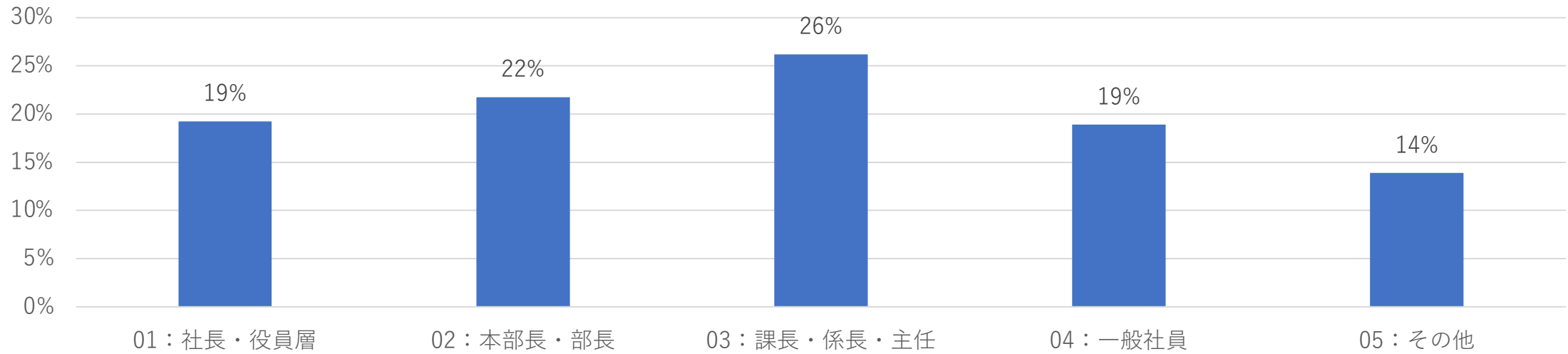
・職種





●過去実績：2024年2月22日「稼げる強い営業組織を作るセールススタッフセミナー」 N=317

・役職



・企業規模

