

「最先端の営業組織の作り方」

～成長企業が導入しているセールス・イネーブルメントとは～

いま、「セールス・イネーブルメント」という、営業組織の作り方が注目されています。営業活動において継続的に成果をあげるために、ハイパフォーマーの活動を分析しノウハウをマニュアル化、その後実際に成果につながっているかを検証し、目標の達成状況や成果への貢献度などを数値化してPDCAを回す取り組みです。売上アップへの筋道を論理的に導き、確かな成果につながることから、大企業だけでなく中小企業でも導入が進んでいます。では、どのように取り組めばよいのでしょうか。本セミナーでは、多くの企業のセールス・イネーブルメント導入を手掛けてきた山下貴宏氏より、お話いただきます。皆さま、ぜひご視聴ください。

講演内容

1. セールス・イネーブルメントとは
2. イネーブルメントに取り組む企業が増えている背景
3. 何から始めるべきか



講師

山下 貴宏 氏

株式会社アールスクエア・アンド・カンパニー(R-Square & Company Inc.) 代表取締役。

法政大学卒業、米国 Baylor University 奨学金派遣留学。大学卒業後、日本ヒューレット・パッカードに入社し法人営業を担当。

その後、船井総合研究所、マーサー ジャパンを経てセールスフォース・ドットコムに入社。

セールス・イネーブルメント本部長。日本および韓国の営業部門全体の人材開発施策、グローバルプログラムなどの企画・実行を統括。

イネーブルメント部門の規模を4倍に拡張し、グローバルトップの営業生産性を実現。

2019年にセールス・イネーブルメントに特化したスタートアップ、R-Square & Company を立ち上げる。大手企業から中堅企業まで数々の企業のイネーブルメント組織の構築に尽力。

セールス・イネーブルメントをテーマとした講演実績多数。

著書に『セールス・イネーブルメント 世界最先端の営業組織の作り方』（かんき出版）がある。

配信期間

2021年6月下旬から1か月間を予定

※詳細は動画配信ポータルサイトをご覧ください

視聴時間

約60分

視聴資格

投資先企業限定

視聴方法

投資先各社に予め配布しておりますIDとパスワードでログインしてください。

配信サイト「投資育成セミナー オンライン」
<https://seminar.sbic.co.jp/online/>

- ・動画配信時には配信サイト登録者にメールで通知いたします。
- ・視聴用アカウントの新規発行をご希望の投資先の方は、投資育成担当者にその旨をご連絡ください。