

様々な企業の営業現場での
デジタル活用例をご紹介します！

参加
無料

DX

営業DX強化セミナー

～デジタルの力で営業力を強化する～

2018年より日立では『デジタルの力で強い営業を』をスローガンに営業DXを推進・拡大してまいりました。営業個人が築くお客さまとの信頼関係が最も重視されるアナログな営業スタイルに対して、デジタル活用を推進するにはいくつものハードルがあり、日々課題解決に取り組みながら営業の未来に向けて奮闘しています。

本セミナーでは、日立グループの営業現場でのデジタル活用の事例等、ここでしか聞けない情報をご紹介します。また、NTTコミュニケーションズ株式会社様でセールスイネーブルメントをリードされている徳田泰幸氏にご登壇いただき、社内のデジタル化や全社横断の営業組織改革についてご講演いただきます。

講演終了後に交流会をご用意しております。参加者同士で懇親を深め、企業の垣根を超えて営業の未来をディスカッションする機会となれば幸いです。ぜひご参加ください。

2024年 **12月4日(水)** セミナー 15:00～17:20 (14:30～受付開始)
交流会 17:30～18:30

場 所

東京コンファレンスセンター・品川

※JR品川駅港南口（東口）より徒歩2分

◆対 象：【日立ITユーザ会会員企業限定】

- ・営業スタイルを変革したい方
- ・属人性の高い営業組織に課題を持たれている方
- ・売上拡大施策を探している方
- ・デジタルマーケティング・インサイドセールス推進者の方
- ・営業組織改革を推進する営業/営業企画部門、経営企画の方

◆内 容：各社ミニセッション
パネルディスカッション
交流会

◆参加費：無 料（事前登録制）

◆主 催：日立ITユーザ会

お申込はこちらから

日立ITユーザ会会員の方はコミュニティサイトもしくは
右記コードを読み取りフォームからお申込ください

お申込締切日：2024年11月22日（金）まで



問合せ先

株式会社日立製作所 日立ITユーザ会事務局(担当者:大宮・福田)

E-mail:y-jmk@ml.itg.hitachi.co.jp

“デジタルの力で営業力を強化する！”今回はともに成長する場所

セッション内容のご紹介

属人性の高い日本の営業文化で果たしてDXは実現できるのだろうか？

「そろそろ今の古い営業から脱却を！」「デジタル活用して筋肉質な営業を！」「属人に依存しない組織能力の向上を！」・・・とは言うもののなかなか進まない営業改革。その原因は何か？どうすれば日本企業はセールスイネーブルメントを実現できるのか？NTTコミュニケーションズが行ってきた様々な「しくじり」をお話しながら、皆様と一緒に根本原因と打ち手を考えていきたいと思います。

profile

法人営業を15年経験後、新規開拓営業組織の事業戦略担当を経て、2019年にイネーブルメント機能として社内組織であるData.Camp®を立ち上げる。2020年から3,500名の大手法人営業部隊のセールス・マーケティング戦略を担当し、2024年7月からはお客様のデータドリブンセールス・マーケティング領域の推進に対するご支援・コンサルティング業務に従事。国内企業全体のイネーブルメントの発展と底上げを目指し、関連イベントにおいても多数講演。著書：『セールス・イネーブルメントの教科書』（イーストプレス）



徳田 康幸 氏

NTTコミュニケーションズ株式会社 室長
ビジネスソリューション本部 事業推進部
マーケティングインテグレーション推進室



加瀬 奈月

株式会社日立製作所 部長代理
デジタルシステム&サービス営業統括本部
Executive Strategy Unit DXプロモーションセンタ

なぜ、日立でデジマに取り組むのか？

世の中の変化・顧客の変化と日立の売上比率の変化を背景に2018年から日立でもデジタルマーケティングを営業活動に取り入れる試みを実施。これまでの6年間の活動の工夫、社内における問題解決の取り組みや生まれてきた成果などを中心に紹介します。



中村 健太

株式会社日立ソリューションズ 部長代理
営業統括本部 デジタルマーケティング営業本部
ビジネスクリエーション第2部 第2グループ

データドリブンな デジタルマーケティング事例

当社の営業プロセス改革の取り組みについて、プロモーションのフェーズを中心に現状の取り組みと今後の展望をご紹介します。当社では市場認知からリード醸成、案件化等の各プロセスに関係する、予算、施策、リード、活動、案件といった様々なデータを蓄積しています。これらのデータを活用した定量的な分析や課題仮説の検証など、データドリブンを試行錯誤する中でPDCAを回すために工夫している点を現場目線でお伝えします。



堀江 広明

株式会社日立システムズ 主任技師
産業・流通情報サービス第二事業部
データソリューション本部

生成AIを活用した営業支援の方法とは

営業現場、マーケティング現場で抱えているお困りごとを解決し営業活動の効率化を図る営業DX。生成AIは企業の営業活動における様々な課題を解決することができる可能性を秘めています。営業活動に変革を起こす営業DX×生成AIについてユースケースを交えてご紹介します。

お問合せ先

株式会社日立製作所
日立ITユーザ会事務局（担当者：大宮・福田）
e-mail:y-jmk@ml.itg.hitachi.co.jp

お申込はこちら▼

