

News Release

報道関係各位

2021年9月22日

ブリッジインターナショナル株式会社

【ブリッジインターナショナル・グループ主催】 「営業DX Forum 2021 ONLINE～現場が活きるDXのヒントをつかむ2日間～」 10/20(水)～21(木)開催

こんな方々におすすめのオンラインセミナーです。

- ・企業成長をリードする法人営業の中長期的なDX戦略を策定したい
- ・体系的な戦略に基づく具体的なDX推進施策と実行に必要な人財育成施策を策定したい
- ・成果につながるソリューション、ツールを導入/検討したい

ブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：吉田融正、以下「ブリッジ」）は、法人営業におけるDX推進のすべてを集約したオンライン・ライブ配信型イベント「営業DX Forum 2021 ONLINE～現場が活きるDXのヒントをつかむ2日間～」を10/20(水)～10/21(木)に開催します。

【URL】 <https://go.bridge-g.com/dx-forum/pr>

BRIDGE GROUP

LIVE配信 オンラインセミナー

営業DX Forum 2021 ONLINE

現場が活きるDXのヒントをつかむ2日間

2021.10.20 wed
10.21 thu

参加費 無料 | 事前登録制

主催：ブリッジインターナショナル・グループ

昨春からの新型コロナウイルス感染拡大を機に一気に加速したビジネス現場のDXは、今や企業の今後の成長戦略を語る上で欠かせないキーワードになっています。

企業の売上拡大を推進し、成長を担う営業部門においても、その必要性は例外ではありま

せん。営業DXの確実な推進には、全社最適視点からの営業DX戦略策定、DX施策の立案とIT化の推進、社内人財の育成など広範な取り組みが必要になります。

本フォーラムは、BtoB企業の営業DX推進を支援するソリューションを具体的かつ総合的にご紹介することを通じて、ご参加企業の皆さまにDX実現のヒントをご提供させていただきます。企業の更なる成長に向けてDXを推進、実行するリーダーの皆様を始め、営業部門や営業企画/推進部門、マーケティング部門、経営者、経営企画/人事/人財開発部門等多くの方々のご参加をお待ちしています。

■開催概要

- タイトル : 営業DX Forum 2021 ONLINE
 ～現場が活きるDXのヒントをつかむ2日間～
- 開催日時 : 2021年10月20日 (水) 13:00～16:15
 10月21日 (木) 13:00～16:15
- 開催方法 : EventHubでのオンライン配信
- お申込み方法 : 下記の申込フォームからお申込みください
<https://go.bridge-g.com/dx-forum/pr>
- 主催 : ブリッジインターナショナル・グループ
 (ブリッジインターナショナル株式会社、株式会社ClieXito)
- 定員 : 1,500名
- 参加費 : 無料

■プログラム

PROGRAM

Day 1 2021.10.20 wed

13:00 13:30	基調講演 DX化によるビジネス営業の進化 ～NTT東日本の取り組み～ 東日本電信電話株式会社 神谷 直広氏		
13:30 14:00	インサイドセールスから営業DXへ ～法人営業の今後を考える～ ブリッジインターナショナル株式会社 吉田 融正		
14:00 14:30	<table border="1"> <tr> <td>コミュニケーション デジタル変革 ハイブリッドワーク時代に マイクロソフトが実践する営業DXとは 日本マイクロソフト株式会社 山本 菜氏</td> <td>営業データ活用 AIが顧客ニーズを見る化！ 刺さるアプローチを生み出す電話営業DX 株式会社リンク 坂元 剛氏</td> </tr> </table>	コミュニケーション デジタル変革 ハイブリッドワーク時代に マイクロソフトが実践する営業DXとは 日本マイクロソフト株式会社 山本 菜氏	営業データ活用 AIが顧客ニーズを見る化！ 刺さるアプローチを生み出す電話営業DX 株式会社リンク 坂元 剛氏
コミュニケーション デジタル変革 ハイブリッドワーク時代に マイクロソフトが実践する営業DXとは 日本マイクロソフト株式会社 山本 菜氏	営業データ活用 AIが顧客ニーズを見る化！ 刺さるアプローチを生み出す電話営業DX 株式会社リンク 坂元 剛氏		
14:30 15:00	<table border="1"> <tr> <td>顧客接点・インサイドセールス もはや当たり前前のインサイドセールス、 その先に待っているもの 株式会社日立ソリューションズ 秦 和男氏</td> <td>営業データ活用 パネルディスカッション データサイエンティストとAI、法人営業の融合 (仮) 株式会社アイ・ラーニング 永田平 幸一氏 ブリッジインターナショナル株式会社 五木 宏</td> </tr> </table>	顧客接点・インサイドセールス もはや当たり前前のインサイドセールス、 その先に待っているもの 株式会社日立ソリューションズ 秦 和男氏	営業データ活用 パネルディスカッション データサイエンティストとAI、法人営業の融合 (仮) 株式会社アイ・ラーニング 永田平 幸一氏 ブリッジインターナショナル株式会社 五木 宏
顧客接点・インサイドセールス もはや当たり前前のインサイドセールス、 その先に待っているもの 株式会社日立ソリューションズ 秦 和男氏	営業データ活用 パネルディスカッション データサイエンティストとAI、法人営業の融合 (仮) 株式会社アイ・ラーニング 永田平 幸一氏 ブリッジインターナショナル株式会社 五木 宏		
15:00 15:30	<table border="1"> <tr> <td>DX推進 組織改革 そこまでリモートワーク？ 営業職の常識を変える新しい働き方 ブリッジインターナショナル株式会社 塩澤 正枝</td> <td>コミュニケーション デジタル変革 営業に評価されるBtoBマーケティングとは シンフォニーマーケティング株式会社 庭山 一郎氏</td> </tr> </table>	DX推進 組織改革 そこまでリモートワーク？ 営業職の常識を変える新しい働き方 ブリッジインターナショナル株式会社 塩澤 正枝	コミュニケーション デジタル変革 営業に評価されるBtoBマーケティングとは シンフォニーマーケティング株式会社 庭山 一郎氏
DX推進 組織改革 そこまでリモートワーク？ 営業職の常識を変える新しい働き方 ブリッジインターナショナル株式会社 塩澤 正枝	コミュニケーション デジタル変革 営業に評価されるBtoBマーケティングとは シンフォニーマーケティング株式会社 庭山 一郎氏		
15:30 16:15	<p>パネルディスカッション 営業のDXとはそもそも何なのか？ 営業現場が活きるDX導入の道筋を探る！ Part 1</p> <p>株式会社日立ソリューションズ 秦 和男氏 株式会社リンク 坂元 剛氏 シンフォニーマーケティング株式会社 庭山 一郎氏</p>		

Day 2 2021.10.21 thu

13:00 13:30	基調講演 NIKKEIのデジタル変革 ～激しい環境変化に、デジタルでどう立ち向かうか～ 株式会社 日本経済新聞社 渡辺 洋之氏		
13:30 14:00	営業DXの成功要因とは ClieXito株式会社 北村 寿雄		
14:00 14:30	<table border="1"> <tr> <td>顧客接点・インサイドセールス インサイドセールス活用企業事例 株式会社コンカー</td> <td>コミュニケーション デジタル変革 営業DXとセールスイネーブルメントの取組み事例 ～デジタルセールスへの挑戦～ NDIソリューションズ株式会社 牧 周作氏・増田 浩和氏</td> </tr> </table>	顧客接点・インサイドセールス インサイドセールス活用企業事例 株式会社コンカー	コミュニケーション デジタル変革 営業DXとセールスイネーブルメントの取組み事例 ～デジタルセールスへの挑戦～ NDIソリューションズ株式会社 牧 周作氏・増田 浩和氏
顧客接点・インサイドセールス インサイドセールス活用企業事例 株式会社コンカー	コミュニケーション デジタル変革 営業DXとセールスイネーブルメントの取組み事例 ～デジタルセールスへの挑戦～ NDIソリューションズ株式会社 牧 周作氏・増田 浩和氏		
14:30 15:00	<table border="1"> <tr> <td>営業データ活用 営業DXによる売上最大化！ 真のデータ活用とは？ ドーモ株式会社 守安 孝多郎氏</td> <td>DX人材育成 DX成功のカギは人財である ～変革を起こすためにチームでDXを推進する～ 株式会社アイ・ラーニング 市川 三吉氏</td> </tr> </table>	営業データ活用 営業DXによる売上最大化！ 真のデータ活用とは？ ドーモ株式会社 守安 孝多郎氏	DX人材育成 DX成功のカギは人財である ～変革を起こすためにチームでDXを推進する～ 株式会社アイ・ラーニング 市川 三吉氏
営業データ活用 営業DXによる売上最大化！ 真のデータ活用とは？ ドーモ株式会社 守安 孝多郎氏	DX人材育成 DX成功のカギは人財である ～変革を起こすためにチームでDXを推進する～ 株式会社アイ・ラーニング 市川 三吉氏		
15:00 15:30	<table border="1"> <tr> <td>顧客接点・インサイドセールス 社内インサイドを活用した営業DX戦略 ～スタッフ人財活用により案件化率●●%アップ～ 株式会社WorkVision 橋本 恵一氏</td> <td>DX人材育成 DX時代の営業人材育成 ～変わらないものと変えるべきメソッド～ 株式会社アイ・ラーニング 橋本 達哉氏</td> </tr> </table>	顧客接点・インサイドセールス 社内インサイドを活用した営業DX戦略 ～スタッフ人財活用により案件化率●●%アップ～ 株式会社WorkVision 橋本 恵一氏	DX人材育成 DX時代の営業人材育成 ～変わらないものと変えるべきメソッド～ 株式会社アイ・ラーニング 橋本 達哉氏
顧客接点・インサイドセールス 社内インサイドを活用した営業DX戦略 ～スタッフ人財活用により案件化率●●%アップ～ 株式会社WorkVision 橋本 恵一氏	DX人材育成 DX時代の営業人材育成 ～変わらないものと変えるべきメソッド～ 株式会社アイ・ラーニング 橋本 達哉氏		
15:30 16:15	<p>パネルディスカッション 営業のDXとはそもそも何なのか？ 営業現場が活きるDX導入の道筋を探る！ Part II</p> <p>準備中</p>		

・10/20(水)13:00～13:30

「DX化によるビジネス営業の進化～NTT東日本の取り組み～」

東日本電信電話株式会社

ビジネスイノベーション本部

執行役員 副本部長 バリュークリエイイト部長

神谷 直応 氏

コロナウイルスの流行により、さまざまな局面で非接触・非対面での対応が求められ、企業活動のあり方についても大きな変化が求められております。また、労働人口の減少が進む中、生産性の向上が企業にとって大きな課題になっています。

本講演では、NTT東日本にて実際に取り組んでいるビジネス営業プロセスのオンライン化・DX化について、具体的取組事例やそのポイント、課題・苦労点等を交えながらご紹介します。

・10/21(木)13:00～13:30

「NIKKEIのデジタル変革～激しい環境変化に、デジタルでどう立ち向かうか～」

株式会社日本経済新聞社

専務取締役 デジタル事業統括

日経イノベーション・ラボ所長

渡辺 洋之 氏

メディア企業のDX実現には、コンテンツ、テクノロジー、UX、データ、人材戦略、営業、マーケティングなど、多岐にわたる領域での変革が必要です。

日経電子版をはじめデジタル事業で成長を続ける日経が、どのようにデジタル化を推進し、コーポレートトランスフォーメーションに取り組んできたかをご紹介します。

【ブリッジインターナショナル株式会社 会社概要】

社 名 : ブリッジインターナショナル株式会社 <https://bridge-g.com/>

設 立 : 2002年1月

本 社 : 東京都世田谷区若林1-18-10 みかみビル

資本金 : 539,000千円

代表者 : 代表取締役社長 吉田融正

事業内容 :

- ・インサイドセールス事業
 - アウトソーシングサービス
 - コンサルティングサービス
 - システムソリューションサービス
- ・研修事業

【報道関係のお問い合わせ先】

ブリッジインターナショナル株式会社

営業本部 マーケティング&コミュニケーション

〒154-0023 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階

TEL : 03-5787-3080 (代表) E-mail:mktg@bridge-g.com