

2022年7月15日

【博報堂 BIZ GARAGE 主催】

すぐ使える営業メソッド、営業人材育成ノウハウを紹介

「強い営業組織に変革するための実践セミナー」

7/28 (木) オンライン開催 営業関連・営業マネジメント層の教育に課題を持つ経営層、  
経営企画、フランチャイズ加盟店などの担当者向け

## もう、社内のナレッジは買う時代!?

25万人の営業パーソンを支援して見えた

セールス・イネーブルメントで  
成長し続ける組織を作る方法

ウェビナー  
〈無料〉

2022.7.28 THU 14:00-15:00

博報堂が運営するビジネスポータル「BIZ GARAGE」は、クライアント企業のフルファネルマーケティングを  
実践する各種ソリューションや事例、お役立ちコラムなど、さまざまな情報をお届けしています。そのコン  
テンツの中でも、最新トピックスや企業にとって特に興味関心の高いテーマについて、専門家や実務リーダーが  
詳しく解説する「博報堂 BIZ GARAGE ウェビナー」を無料開催いたします。

今回のウェビナーのテーマは「営業組織が抱える育成課題」。

営業とはビジネスの根幹を担う業務であり、各業界・各企業、組織が営業力向上のために時間と費用をかけて  
います。成果向上に繋がる取り組みがある一方で、スキルやナレッジが成果を出している人の属人的なものに  
なっていたり、成果に結びつかない研修になっていたたりすることもあります。その状況はノウハウやスキルの

非定着、社内のエンゲージメントや品質レベルの低下に繋がります。

「強い営業組織に変革したい。でも、どこから着手すればいいのかわからない」というお悩みに対して、営業技術支援と人材支援事業を通して事業を成功に導くプロフェッショナル集団である博報堂グループのセレブリックスは、25万人におよぶ営業パーソンへの支援実績をもとに、営業組織を強化・改善するための実践的な営業メソッドを提供しています。

今回のウェビナーでは、営業組織マネジメント、営業の新人教育のご担当者、営業マネジメント層の教育に課題を持つ経営層の方、販社・フランチャイズ・加盟店・代理店などを担当されている方に向けて、営業組織の育成課題の解決に繋がるセレブリックス社員による「明日から使える」「すぐに身になる」営業メソッドや、スキルやナレッジ定着のノウハウをトークセッション形式でご紹介します。

#### ■ イベント概要

タイトル：もう、社内のナレッジは買う時代 「セールス・イネーブルメントで成長し続ける組織を作る方法」

主催：博報堂 BIZ GARAGE

日時：2022年7月28日（木）14:00 -15:00 ※アーカイブ配信あり

形態：オンラインイベント・Zoom ライブ配信

料金：無料

参加方法：事前登録制

詳細：[https://www.bizgarage.jp/column/20220728\\_webinar](https://www.bizgarage.jp/column/20220728_webinar)

#### ■ 応募締め切り：2022年7月25日（月）15:00

[https://www.bizgarage.jp/webinar/20220728\\_webinar/form](https://www.bizgarage.jp/webinar/20220728_webinar/form)

上記 URL よりお申込みください。

後日、ご登録いただいたメールアドレスに視聴 URL を送付します。

※セキュリティの設定や、動作環境によってはご視聴いただけない場合があります。

※お申込み多数により、抽選とさせていただきます場合があります

#### ■ プログラム ※一部変更の可能性があります。

- ・自己紹介（登壇者及びセレブリックスについての紹介）
- ・営業組織がよく抱える育成課題トークセッション
- ・育成課題解決するために意識しなければならない事
- ・自社サービス（セールストレーニング支援、ナレッジコレクション大会）紹介
- ・質疑応答

■登壇者

山本 章裕



株式会社セレブリックス  
セールスカンパニーコンサルティング事業部  
部長／シニアディレクター

衆議院議員秘書・参議院議員秘書として政策立案に従事したのち、セレブリックスに入社。営業代行PJ複数案件を経験後、最短でマネージャーに昇格をし、現在はコンサルティング事業部の部長として組織をまとめる傍ら、営業コンサルタントとして、大手企業からベンチャー企業まで多岐にわたって業務改善や営業戦略策定などを行う。また、研修ディレクターとして研修の企画設計を行い、講師としても活躍。年間500名以上の営業パーソンの教育に関わる。

高橋 佑甫



株式会社セレブリックス  
セールスカンパニー 事業推進部 部長

営業支援を5年間、ブランドマーケティングを2年半、新規事業開発兼データマネジメント推進として1年従事し、2022年4月から事業推進部を担当。昨期の担当範囲に加えて採用・教育の担当として社内の業務改革を数多く推進している。マーケティング担当していた際には、22期目の会社で問い合わせ1.6倍を実現し年間優秀賞を受賞。

## ■関連記事

セレブリックスのサービスや取組みについて解説した記事です。

- ・営業の「勝ちパターン」を共有し、「売り続ける組織」にする方法

[https://www.bizgarage.jp/column/sol\\_id05](https://www.bizgarage.jp/column/sol_id05)

- ・これからの BtoB 営業のあり方とは — 「会えない時代」に顧客を見つける方法

(連載：マーケティング実践ソリューション)

<https://www.hakuhodo.co.jp/magazine/93533/>

- ・BtoB スタートアップ企業の事業成長を共に目指す — セレブリックス発「Start-up Business Growth」の提供価値 (連載：マーケティング実践ソリューション)

<https://seikatsusha-ddm.com/article/12647/>

## ■BIZ GARAGE について

ビジネスを動かす、あの手この手ポータル。



株式会社博報堂では、クライアントのフルファネルマーケティングを実践する各種ソリューション情報やお役立ち情報を掲載するビジネスポータル「BIZ GARAGE」(<https://www.bizgarage.jp/>)を運営しています。クライアントの商品・サービスの認知・興味を促進させる広告・販促領域だけでなく、購入・リピートといった生活者の顧客化からファン化までをフルファネルでサポートするために、「セールス領域」「EC領域」「OMO領域」等の関連する実践的なソリューション情報を発信中です。

---

▼ウェビナーに関するお問い合わせ▼

BIZ GARAGE 運営事務局：info.bizgarage@hakuhodo.co.jp