

日系企業対象 営業力強化を実現する組織・人材マネジメント ～なぜ営業スタッフの行動変革が生まれないのか～



ご挨拶

この度、PwCコンサルティングチームは、「営業力強化を実現する組織・人材マネジメント」と題した無料セミナーを開催する運びとなりましたので、ご案内申し上げます。

海外子会社の設立やM&Aを通じたグローバル展開を急速に進める企業が増加する中、海外拠点において営業力を強化し、現地社員主導の運営体制を確立することが急務となっています。

海外での営業改革が進まない背景には、現地人材のスキル不足や優秀人材の流出、業績志向の停滞だけではなく、日本企業特有の組織構造的、制度的な課題が足かせとなっています。営業活動が高度化する中、顧客の課題解決ニーズを適時に捉え、営業組織としての提供価値を明確化し、顧客とのコミュニケーションを設計・実行する変革が求められています。今回のセミナーでは、組織変革とタレントマネジメントという観点から、営業強化に求められる運営体制のあり方についてご説明し、そのベストプラクティスを先行している具体的な事例をご紹介します。

ご多忙とは存じますが、本セミナーにご来場頂けますようお願い申し上げます。

敬具

プライスウォーターハウスクーパースコンサルティング(シンガポール) パートナー 桂 憲司

開催概要

- 日 時: 2015年9月11日(金) 14:30 - 16:30 (14:00 受付開始)
- 会 場: PWC Building 7F 会議室
8 Cross Street, PWC Building, Singapore 048424
- プログラム: 第1部 ASEANの営業機能が抱える課題と将来展望
第2部 営業変革を促す組織・人材マネジメントの要諦と事例
- 参加対象: 日本企業社長、経営幹部、営業担当管理職の方々※同業者の方のお申し込みはお断りいたします。
- 言語: 日本語
- 定 員: 40名 *お申込み先着順 (参加費無料・事前登録制)

講演者のご紹介

プライスウォーターハウスクーパースコンサルティング(シンガポール)

東南アジア地域コンサルティング統括 パートナー 桂 憲司

シンガポール、タイ、マレーシア、フィリピン、ベトナム、インドネシア等、東南アジアにおける日本企業のコンサルティング業務を統括。20年以上にわたる戦略立案、経営管理モデル策定、業務改革、コスト削減、業務標準化、ガバナンスモデル構築、PMI、CIO支援、システム導入等幅広いコンサルティング経験を持つ。

プライスウォーターハウスクーパース株式会社

コンサルティング部門 組織人事・チェンジマネジメント担当 パートナー 佐々木 亮輔

過去15年以上にわたり日本企業のグローバル化をテーマとした組織変革コンサルティングに従事。ASEANでの営業変革プロジェクトを多数経験。シンガポールとニューヨークでの駐在経験もあり、海外のベストプラクティスに精通。

お申し込み方法

登録情報を以下担当者までメール送信ください。受付確認のメールをご返信させていただきます。

■登録情報: ①貴社名、②ご氏名、③お役職名、④お電話番号

■送付先: プライスウォーターハウスクーパースコンサルティング(シンガポール) セミナー事務局 担当: 神田
E-mail: yoko.kanda@sg.pwc.com Tel: 6236-4266