

2024 年 4 月 3 日

株式会社 経営者 JP

【KEIEISHA TERRACE 企画】

経営者力診断スペシャルトークライブ

これからの会社の成長の鍵を握る！

＜決定版＞営業トップは、こう戦え！

株式会社 経営者JP（東京都渋谷区、代表取締役社長・CEO 井上和幸）が運営する会員制プラットフォーム「KEIEISHA TERRACE」 (<https://keieishaterrace.jp>) では、経営幹部やリーダーの方を対象として5月14日（火）にオンラインセミナーを開催します。

KEIEISHA TERRACE 企画

— 経営者力診断スペシャルトークライブ —

これからの会社の成長の鍵を握る！

【決定版】

営業トップはこう戦え！

2024.5/14 火 18:30-20:00 zoomにて開催

北澤 孝太郎氏
東京工業大学大学院
特任教授

井上 和幸
株式会社経営者JP
代表取締役社長・CEO

北澤 孝太郎氏、新刊『決定版 営業部長の戦い方』出版記念

経営者JPで2021年10月にリリースした「経営者力診断（経営人材度アセスメント）」。

マネジメントとして、経営者として、求められる5つの力をチェックできる自己診断ですが、こちらのリリースに関連して＜経営者力＞について様々な角度から迫るトークライブを開催しております。

今回ゲストにお迎えするのは、大学において日本で初めて、MBA で国内唯一「営業戦略・組織」のカリキュラムを担当する東京工業大学大学院 特任教授（MBA 科目の営業戦略・組織を担当）、東北大学未来型先端医療創造卓越大学院プログラム 特任教授、株式会社フォーサイト 社外取締役の北澤 孝太郎 氏です。

リクルートで20年に渡り営業の最前線で活躍され、採用・教育事業の大手営業責任者、大学・スクール広報事業の中部関西地区責任者、日本テレコム（現・ソフトバンク）執行役員法人営業本部長、音声事業本部長、モバイルコンビニ株式会社社長、丸善株式会社執行

役員、フライシュマンヒラードジャパンバイスプレジデントなどを歴任。

営業部長や役員、営業リーダー教育の第一人者であり、営業イノベーションなどの分野でも研修やコンサルティング、パーソナルコーチなどに多くの実績を持ち、『営業部はバカなのか』『営業力 100 本ノック』『日本で唯一! MBA クラスの「営業」の教科書』など著書も多数ベストセラー、ロングセラーを出されています。

そんな北澤さんが、今回メッセージくださるのは「営業部長が会社の成長の鍵を握る！」ことです。営業の仕事は「セールス（売ること）」から「ビジネスメイキング（仕事の創造）」に変わった。優先すべきは「部下の能力を活かす」ことではなく、「あなた自身の能力を最大限に高める」ことだと、北澤さんは言います。

新刊『決定版 営業部長の戦い方』の内容をもとに、どのようにしたらこれからの営業力を高められるのか。営業リーダーとして活躍し、成果を大きくあげることができるかについて、具体的にお伝えいただきます。

対談相手は、『社長になる人の条件』著者でもあり、エグゼクティブサーチコンサルタントとして自ら数百名、チームとしては数千名の経営者採用・幹部採用を手がけてきた、「経営者力診断」の開発責任者でもある経営者 JP 代表、井上が務めます。

営業部長・営業責任者として更なる活躍を続けたい皆さま、自社の営業力を強化したい経営者・人事責任者の皆さま、これから営業トップを目指してキャリアアップを図りたい皆さま、ぜひ、ご参加ください！

※無料開催、先着 50 名限定

※お申込者全員に経営者力診断（簡易版）をプレゼントいたします！

お申込のタイミングによってはセミナー開催後のご案内となる場合がございますのでご了承ください。

■講師プロフィール

北澤 孝太郎氏（東京工業大学大学院 特任教授）

1962 年京都市生まれ 1985 年神戸大学経営学部卒業後、株式会社リクルート入社。

20 年に渡り、通信、採用・教育、大学やスクール広報などの分野で常に営業の最前線で活躍。採用・教育事業の大手営業責任者、大学やスクール広報事業の中部関西地区責任者を担当後、2005 年日本テレコム（現ソフトバンク）に転身。執行役員法人営業本部長、音声事業本部長などを歴任。その後、モバイルコンビニ株式会社社長、丸善株式会社執行役員、

フライシュマンヒラードジャパンバイスプレジデントなどを経て現職。営業部長や役員、営業リーダー教育の第一人者であり、営業イノベーションなどの分野でも、研修やコンサル、パーソナルコーチなどに多くの実績を持つ。特に優れた営業戦略・戦術を導く「北澤モデル」は多くの企業で活用されている。

井上 和幸 （株式会社経営者 JP ・代表取締役社長 CEO）

1989 年早稲田大学政治経済学部卒業後、株式会社リクルート入社。人材開発部、広報室、学び事業部企画室・インターネット推進室を経て、2000 年に人材コンサルティング会社に転職、取締役就任。2004 年より株式会社リクルート・エックス。エグゼクティブコンサルタント、事業企画室長を経て、マネージングディレクターに就任。2010 年 2 月に株式会社経営者 JP を設立、代表取締役社長・CEO に就任。経営者の人材・組織戦略顧問を務める。企業の経営人材採用支援・転職支援、経営組織コンサルティング、経営人材育成プログラムを提供している。

■実施内容

【KEIEISHA TERRACE 企画】経営者力診断スペシャルトークライブ

キーエンスに学ぶ！高付加価値経営はこうして実現する

日時：2024 年 5 月 14 日（火）18:30-20:00

対象：経営者・管理職・リーダー各位、人事関係者各位

定員：50 名

場所：zoom にて配信いたします。

受講料：無料

URL：<https://www.keieishaterrace.jp/seminar/detail/23569/>

※業界関係者、競合企業の方の参加はお断り申し上げます。

～プラチナメンバー特典～

- 対象講座・企画に無料でご参加可能
- プラチナメンバー限定セミナーへのご参加可能
- すべての記事が閲覧可能

など、プラチナメンバー限定特典をご用意しています！

<予定プログラム>

- なぜいま、営業部長なのか
- 営業部長こそ、イノベーションの起点となれ
- 共感を生む営業戦略・戦術の作り方

- ・ 優秀な営業課長は、こう育てよ
- ・ これからの、あるべき営業組織とは
- ・ これからの営業トップの役割
- ・ Q&A

<このような方におすすめ>

- ・ 営業部長・営業責任者として更なる活躍を続けたい各位
- ・ 自社の営業力を強化したい経営者各位・人事責任者各位
- ・ これから営業トップを目指してキャリアアップを図りたい各位

■KEIEISHA TERRACE について

「KEIEISHA TERRACE」は様々な業種・業態・企業ステージでご活躍中の志高き経営者・経営幹部・次世代リーダー各位が集い、学び、相互に刺激し合うための各種の情報、セミナー、イベント等をご提供するプラットフォームです。

会員制サイトでの情報ご提供や発信を軸に、一方通行の情報やサービス展開に留まらず、会員の皆様同士や情報発信者である著名経営者・識者・専門家各位と出逢い、交流し、相互に刺激し合い研鑽する様々な場や仕組みを提供いたします。

■株式会社 経営者 JP について

<http://www.keieisha.jp/>

当社は経営人材領域に特化したプロフェッショナルファームとして、

エグゼクティブサーチ事業、コンサルティング事業、セミナー事業、会員事業を展開しています。

- ・ エグゼクティブサーチ事業（経営層特化の人材紹介）
- ・ コンサルティング事業（組織・人材・経営コンサルティング、講師・顧問派遣、EQ コンサルティングサービス）
- ・ セミナー事業（経営者・リーダー対象セミナーの主催）
- ・ 会員事業（志高きリーダーの会員組織の主催運営、コンテンツ提供・物販）

■本件に関する問い合わせ先

株式会社 経営者 JP ・セミナー運営事務局 <https://www.keieisha.jp/contact/>

E-mail:info@keieisha.jp