DENTSU CONSULTING

NEWS RELEASE

2024年7月17日

株式会社電通コンサルティング

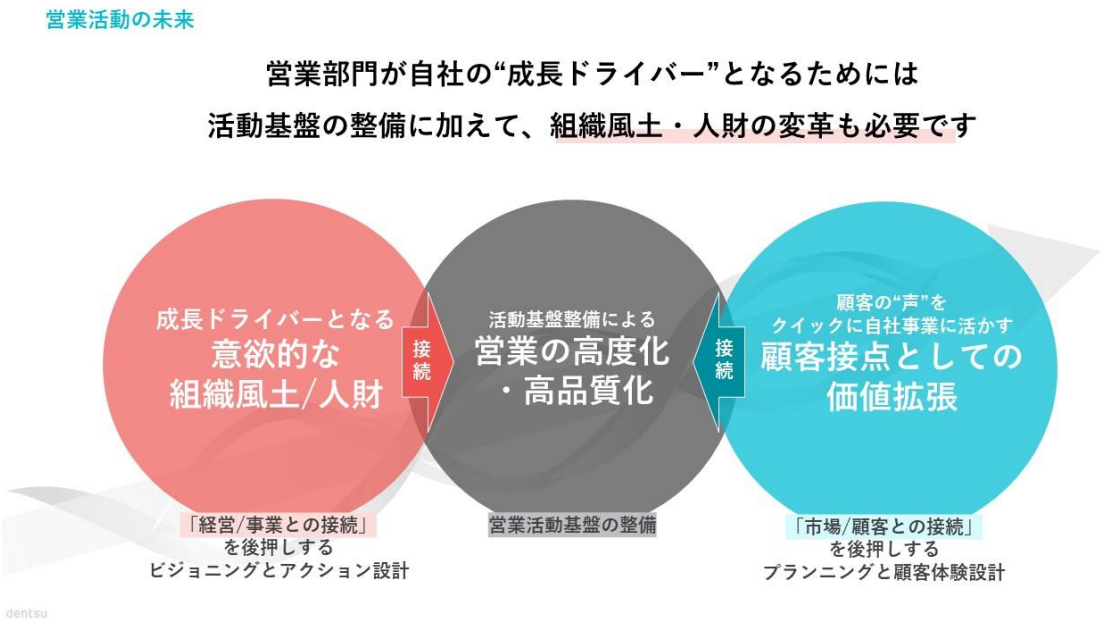
営業部門の変革を支援する「Sales Transformation For Growth」提供開始

株式会社電通コンサルティング（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：八木 克全　以下「電通コンサルティング」）は、営業部門の変革を支援するプログラム「Sales Transformation For Growth」の提供を、本日より顧客企業向けに開始します。これによって、営業部門が企業の“成長ドライバー”として、より進化・活性化していくことを支援します。

近年、急速なDXにより、営業活動も高度化・高品質化が進んでいます。一方で、「システムは導入したが浸透しない」「モチベーションが保てず離職率が高まっている」といった組織風土や人財についての課題、あるいは「受け身の営業が染みついており、顧客ニーズを先読みできていない」といった顧客・市場理解についての課題が依然として多く聞かれます。

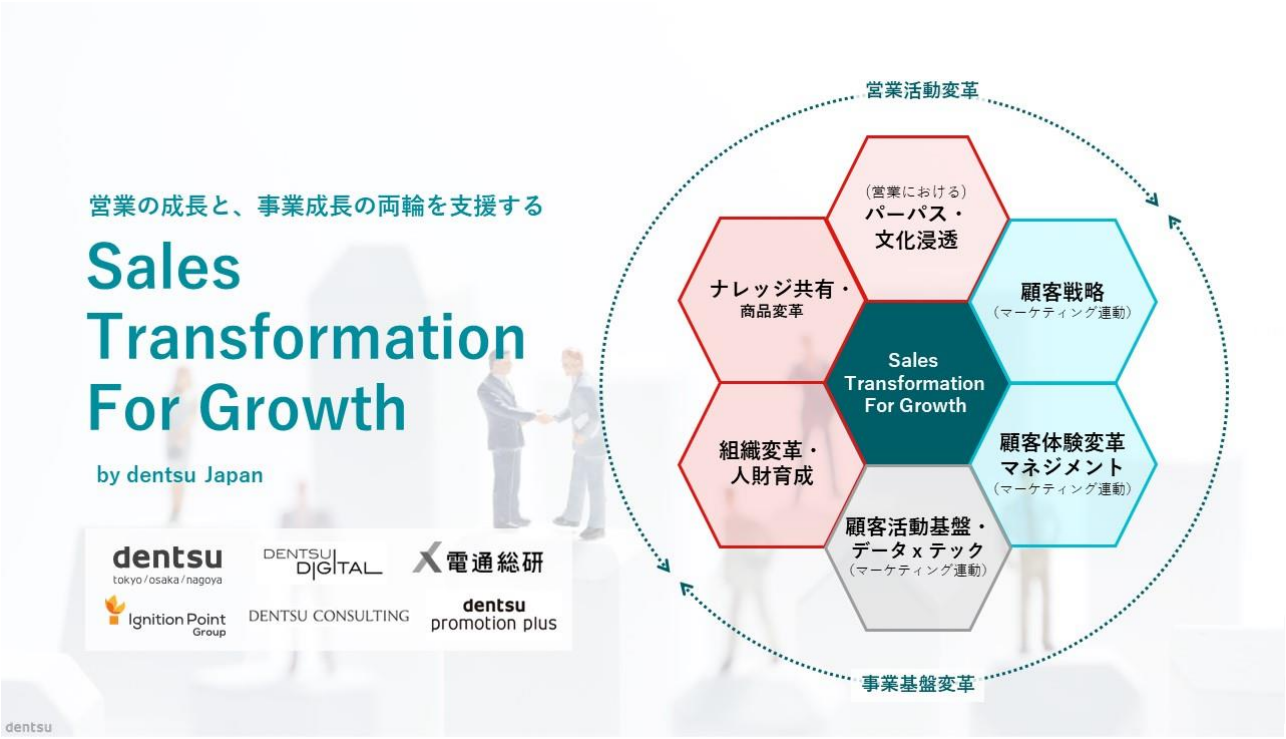
「Sales Transformation For Growth」は、データ＆テクノロジー基盤の高度化に加えて、組織風土・人財の変革と、顧客理解による営業部門の価値拡張を、三位一体で支援するプログラムです。SFA（セールス フォース オートメーション）ツール等の通常のDX支援だけではなく、当社グループの強みである“人の心を動かし、行動を変える”クリエイティビティを生かして、営業部門の人員が意欲的に取り組めるビジョンやアクションを設計していきます。また、当社がマーケティング領域で培ってきた顧客・市場理解のノウハウにより、営業部門における顧客理解やマーケティング活動をサポートします。

＜「Sales Transformation For Growth」の三位一体アプローチ＞



具体的な提供サービスは、営業部門の価値の再定義、ナレッジ共有の仕組みづくり、人事制度改革、顧客戦略や、具体的な顧客体験プランの策定、顧客基盤としてのデータ・テクノロジー設計等、多岐にわたります。国内電通グループ各社（株式会社電通、株式会社電通デジタル、株式会社電通総研、イグニション・ポイント株式会社、株式会社電通プロモーションプラス）や、グループ外のテクノロジーパートナー等と連携し、企業の課題に合わせた最適な取り組みを選定・設計していきます。

＜「Sales Transformation For Growth」の体制と提供サービス＞



なお「Sales Transformation For Growth」は、人事領域の「HR for Growth」※1、企業文化領域の「Culture For Growth」※2とともに、顧客企業の変革（DX、BX＝Business Transformation）を支援していくためのプログラムの1つです。

今後も当社は、顧客企業のさまざまな部門・領域の変革支援を通して、事業成長・企業成長に貢献していきます。

※1　2023年10月12日リリース：国内電通グループ、人的資本経営を事業成長に着実に結びつける CHRO支援プログラム「HR for Growth」提供開始
https://www.dentsu.co.jp/news/business/2023/1012-010651.html

※2　2024年7月2日リリース：電通、企業文化の変革を支援する「Culture For Growth」を提供開始
https://www.dentsu.co.jp/news/release/2024/0702-010749.html

以　上

―――― お問い合わせ先 ――――

【リリースに関する問い合わせ先】
株式会社電通コンサルティング
田中、箕輪
Email：admin@dentsuconsulting.com

【サービスに関する問い合わせ先】
株式会社電通コンサルティング
魚住、湊
Email：admin@dentsuconsulting.com