



セッションカタログ

> ビジネスリーダーシップ

> セールス エクセレンス

## カスタマーエクスペリエンスのスーパースターからのインサイドストーリー

### 説明

カスタマーエクスペリエンスを重視していますか？ カスタマーエクスペリエンスに焦点を当てて顧客のライフサイクル全体で収益を生み出す、スーパースターの Microsoft パートナー様からの実話をお聞きください。成功へのカギを共有していただき、今年のアワードを受賞者のパートナー様をご紹介します。マーケティングチームのための作業計画がわかるように、どうぞ注意深く耳を傾けてください。

### ビジネスの成果

業界のカスタマーエクスペリエンスの傾向と成功事例を共有し、マーケティングを推進しましょう。

### ビジネスの成果 2

カスタマーエクスペリエンスに焦点を当てて収益を生み出します。

## マーケティングは新しいセールスです: あなたをパートナー・マーケティング・プロに変える 10 の勝利戦略

### 説明

ウェブサイトを訪れる見込顧客は、感情的な「はい」または「いいえ」の決定をするための時間は 8 秒以内です。Neural Impact 社のトランスフォーメーション・オフィスのチーフ、Sharka Chobot 氏は、どのようにセールス・サイクルにおけるデジタル・マーケティングのインパクトを高め、顧客獲得プロセスを再考するか、について説明します。デジタルとソーシャルを通じて、そしてそれ以上に、基本的な要素から勝つことのできる素晴らしいマーケティング戦略を作成する方法を学びます。

### ビジネスの成果

神経科学の重要な原則を適用して、Web 予測をよりよく理解しを変換し、効果的なデジタル・マーケティングを生み出すことができます。

## ビジネスの成果 2

勝つことのできるデジタル・マーケティング戦略を作成することができます。

# あなたの能力を高める: 未来を発明するための型破り

## な議題

### 説明

組織内の反乱をどのように解放しますか？ 変化に先んじて変化できる能力をどのように生み出しますか。組織の人的能力と創造力をどのように最大限に発揮しますか？ Polly LaBarre 氏が、これらの質問に取り組みます。創造的で破壊的な経済において、最も創造的で破壊的な組織や個人が勝利するのです。絶え間ない変化、激しい競争、顧客全能の世界では、俊敏性、創意工夫、大胆さが新しい市場を生み出し、顧客の心をつかみ、秀でた価値を生み出すのです。

### ビジネスの成果

コラボレーションとイノベーションの文化を育むための移行パスを作成できます。

### ビジネスの成果 2

人間の可能性を解放し、動員する能力を持つリーダーとして自分自身を再構築してみましょう。

## 無限のゲーム

### 説明

終わりのないゲームにどうやって勝てばいいのでしょうか？ 簡単な答えは、できない、ということでしょう。しかし、これはまさに多くの企業が行おうとしていることです。問題は、「ビジネスに勝つ」といったものはないということです。終わりがなく、ルールや指標に合意のないゲームでは、「ナンバーワンになる」ことは不可能です。この無限のゲームでは、前方と後方だけがあります。楽観的でベストセラー作家の、Simon Sinek 氏が、どのリーダーでも、先を見越して競合他社より長く居続けたいなら、絶えず無限のゲームのルールを理解することが不可欠であるという点を探ります。

### ビジネスの成果

無限のゲームをプレイするために必要な 5 つの柱について熟考する機会が得られます。

### ビジネスの成果 2

どうすればもっと無限の考え方を取り入れることができるでしょうか。