

News Release

報道関係各位

2021年12月14日

ブリッジインターナショナル株式会社

12/20(月)～12/30(木)期間限定配信

【ブリッジインターナショナル・グループ主催】

-事例で解説！-

「“人材を人財に” 人が育ってこそ営業DX、その実現方法」

ブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：吉田融正、以下「ブリッジ」）は、グループ会社の株式会社アイ・ラーニング（本社：東京都中央区、代表取締役社長：宮田晃、以下「アイ・ラーニング」）とClieXito株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：秋谷亮、以下「クライエクシート」）が主催するウェビナー動画を、12月20日（月）～12月30日（木）まで期間限定で配信します。

【URL】 https://go.bridge-g.com/20211220_cliexito_i-learning/pr

こんな方々におすすめのオンラインセミナーです。

- ・体系的な戦略に基づく営業組織に必要な人財育成施策を策定したい
- ・リモートワーク/在宅勤務でも対応できる営業スキルを他社事例、研修を通して学びたい
- ・企業成長をリードする営業組織の体制を見直し、解決策を検討したい

期間限定

無料ウェビナー

事例で解説！

“人材を人財に”

人が育ってこそ営業DX、その実現方法



OPEN

12/20 Mon 12:00

CLOSE

12/30 Thu 17:00



『COVID-19』感染拡大を機に企業現場のDX推進は一気に加速しました。企業の売上拡大を推進し成長を担う営業部門においては、すべての営業担当者を「売れる営業」に、すなわち“人材”を“人財”に変える仕組みが重要となります。

今回アイ・ラーニングは、DXの適用実現が企業の成長において最も重要なテーマの1つとなった社員の育成について、企業全体と営業にとっての育成のポイントをご説明いたします。またクライエクシートからは、顧客の購買行動変化やリモートワークの定着、営業DXの推進に伴い、抜本的な営業育成の仕組みを見直す必要があると考える企業が多い中で、解決策の一つとして注目されている『セールスイネーブルメント』の基本的な考え方とその構築に向けた進め方について事例を交えご紹介いたします。

■開催概要

- タイトル : 事例で解説！
“人材を人財に” 人が育ってこそ営業DX、その実現方法
- 配信日時 : 2021年12月20日（月）～2021年12月30日（木）
- 開催方法 : EventHubでのオンライン配信
- お申込み方法 : 下記の申込フォームからお申込みください
https://go.bridge-g.com/20211220_cliexito_i-learning/pr
- 主催 : ブリッジインターナショナル・グループ
(株式会社アイ・ラーニング、ClieXito株式会社)
- 費用 : 無料

【ブリッジインターナショナル株式会社 会社概要】

- 社名 : ブリッジインターナショナル株式会社 <https://bridge-g.com/>
- 設立 : 2002年1月
- 本社 : 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階
- 資本金 : 543百万円
- 代表者 : 代表取締役社長 吉田融正
- 事業内容 :
- ・インサイドセールス事業
アウトソーシングサービス
コンサルティングサービス
システムソリューションサービス
 - ・研修事業

グループ会社 :

- ・ClieXito株式会社
(本社 : 東京都千代田区、代表取締役社長 : 秋谷亮)
<https://cliexito.com/>

- ・株式会社アイ・ラーニング
(本社：東京都中央区、代表取締役社長：宮田晃)
<https://www.i-learning.jp/>

【報道関係のお問い合わせ先】

ブリッジインターナショナル株式会社
営業本部 マーケティング&コミュニケーション
〒154-0023 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階
TEL：03-5787-3080 E-mail：mktg@bridge-g.com