

社長の営業力

トップセールスによる大きな数字の作り方

日程◆20**年**月**日(※) ※1～3日間。
時間◆午前10時～午後5時 ※スライド可能。
会場◆*****
対象◆経営者、後継者、取締役の方々
営業部門長・拠点長・管理者の方々

どのような環境でも会社と社員を守れる、
第一級の「営業力」が養えます。

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

〔はじめに〕 減る引き合いに頼っては会社が回らない

基礎編 トップセールスのセオリー

- 第1部 トップセールスへの第一歩
営業の成果を損なう最大の勘違いとは
- 第2部 絶対に守るべき営業の基本
真っ先に根本思想と立ち位置を改めよ
- 第3部 成果向上へ押さえるべき急所
どうすれば大きな数字をつくれるのか
- 第4部 プロセスマネジメントの要諦
行ったなら、通えるように引いてくる

※中身ぎっしり、ずっしり。

今日の企業経営ではたびたび市場縮小や景気後退に見舞われ、危機に直面します。

とくに余力が乏しい中小企業の社長は自ら営業に動くことが必須になっています。

自社の生き残りや勝ち残りは、トップセールスの成否にかかっているといっても過言ではありません。

(部門長や拠点長も収支責任者であり、同じ。)

実践編 トップセールスのノウハウ

- 第1部 フェーズ1◆アプローチ
狙い澄ました顧客へ面談を申し入れる
- 第2部 フェーズ2◆コンタクト
情報営業で決定権者との関係を深める
- 第3部 フェーズ3◆サーベイ
商機の探索とニーズの発掘に踏み込む
- 第4部 フェーズ4◆コラボレーション
キーマンと課題の解決策を練りあげる
- 第5部 フェーズ5◆プレゼンテーション
根回しを経て、両家の公式な見合いへ
- 第6部 フェーズ6◆クロージング
豊かな成果を刈り取り、固い絆を築く

〔あすから〕 トップセールスへ心の太鼓を打ち鳴らせ

◆こんな企業にお奨めします

1. 社長や幹部に相応しい営業を身につけたい。
2. 同時に自社の営業レベルを高めたい。
3. 開運につながる顧客と売上がほしい。
4. 閉塞感や先細り感を吹き飛ばしたい。
5. 業績下落や規模縮小を打ち破りたい。
6. 「下請け」からの脱却を果たしたい。

受注拡大・販売増加は決して難しくありません。

優良顧客・大口商談を取り込むコツを明快に指導します。

内容紹介

国内は長期にわたって仕事の受注や商品の販売が落ち込むことが予想されています。すでに受け身では仕事が取れず、商品が売れない状況に変わっています。となると、営業活動を重視せざるをえません。

ところが、中小企業のなかには営業部門が弱いとか、営業社員が少ないところもあります。おのずと「トップセールス」を推進することになります。新しい顧客と売り上げが、社内を元気にする良薬です。

本講座では、果敢な営業活動をためらいがちな社長を念頭に、新規開拓や既存拡大・深耕を問わず有力企業の上層部へ働きかける「開発営業」のセオリーとノウハウを分かりやすく解説します。トップセールスに勇気と自信が湧く深い気づきに満ちています。さらに社長が社員を指導する際の有益なヒントも得られます。

本講座は、厳しい環境下の内需企業・地場企業が低迷や不振の克服を図るうえでも役立ちます。業績の向上、社業の発展に弾みをつけてください。

数字がすべての痛みを和らげます。

講師紹介



和田創研代表
和田 創
(わだ・そう)

社長の営業活動が自社を強く大きくします。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに当事者への「教育」を通じて意識・行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、そして成長の持続を果たす。業種や規模を問わず、多くの顧問先を短期間で高収益体質へ転換させてきた。

「環境適応と経済合理性」を2本柱とした指導に対し、トップが絶大な信頼を寄せる。とくにコンサルティングの精神とソリューションの技術に根差した“本物の提案営業”の定着に心血を注ぐ。その習得の場として最高峰の「営業精鋭学校」を開催している。

「会社を強く大きくしたい」と願う社長の個別相談に応じる。これらと並行し、業績改善の即効性の高い「受注・販売ツール」の活用、「営業省人化と商談自動化」の推進などに力を入れている。

講演を含めた企業などでの教育と指導の年間実績は約百回。対象は社長から役員、管理者、社員まで、テーマは経営、管理、人事（採用）、事業、商品、企画まで幅広い。著書は多数。

受講申込み

まずはお電話をください。
研修の進め方、日程・時間、会場などのご相談に応じます。

費用の明細は、見積書にてご提示します。
ご納得いただけましたら、受講申込書にご記入のうえ、ファクスでお送りください。
研修の実施方法の詳細については、後日お打ち合わせをさせていただきます。

お問合せ・ご相談は、
お気軽にどうぞ。

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

和田創研

MAIL info@wadasouken.co.jp

HP <http://wadasouken.co.jp>

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505

社長の営業力 受講申込書

※受講予定者の欄はお申し込み時点でののおおよそをご記入ください。

申込企業	社名	年商	百万円	社員	人
	業種	商品			
申込責任者	氏名	所属	役職		
	所在地 〒				
	TEL	-	-	FAX	-
	MAIL				
受講予定者	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	
	部門	階層	受講者	人	

受講申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本研修の事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。