

# 社長の打ち手

## 勝利の方程式による

## ぶっちぎり営業のつくり方

和田創最新刊  
大人気講演会  
実物テキスト

トップ主導、短期間で強い営業に再生する

### 趣旨

環境悪化に先手を打つ、  
目標必達のマネジメントを解説。

内需縮小や景気後退にともない、多くの企業が業績の下落や規模の縮小に陥り、そこから抜け出せずに苦しんでいます。一方で、いち早く環境変化に即した仕組みを整え、確実に目標予算を達成している企業もあります。

本テキストでは、営業立て直し・業績テコ入れ専門の経営コンサルタント・和田創が、クライアントで行ってきた取り組みのエッセンスを公開します。おもにB to B営業を念頭に目標未達の克服の勘どころを解説します。

営業では、数字＝結果、行動＝原因という関係が成り立ちます。そして行動は管理と一体です。管理が変わらないと、営業社員は変わりません。的確な行動管理に改めるなら、過酷な環境下でも目標達成を叶えられます。

### 目次

〔はじめに〕 内需主体の企業を取り巻く環境は険しい

#### I なぜ目標未達・前年割れが生じるのか？

～数字浮上の手がかりは不振原因のなかにある

1. 目標未達が引き起こされるたった一つの理由とは何か
2. 「目標を目指す」との認識では不本意な年度末を迎える
3. 前年割れが引き起こされる至極当然の理由とは何か
4. 農耕型から狩猟型へ…営業とは行うものでなく挑むものだ

#### II 結果を出せない「営業行動」はこう見直す

～意識改革よりも行動改革のほうを重んじよ

1. 限られた営業力をどう使わせるか、接触先がすべて！
2. 収益伸長をもたらす最大の理念と鉄則は超シンプルだ
3. 営業の根幹思想を間違えたままでは努力が空回りする
4. 愚直なまでの執念が限界を突破する組織風土へ刷新する

#### III 結果を出せない「営業管理」はこう見直す

～数字につながるか、営業行動の有効性を問え

1. 管理より支援を通じ、行動の量より質を引き上げる
2. 結果・実績・後追い管理から原因・行動・先行管理へ
3. 戦略＝方針樹立の急所：行動を尖らせる覚悟と見識
4. 戦術＝計画策定の急所：目標を行動で裏付ける科学
5. 検証＝行動評価の急所：PDSエンジンの高速回転
6. 開発営業の推進・加速に必須となる合理的な工程と体制
7. 営業再建屋がかならず用いる目標必達の“方程式”はこれ

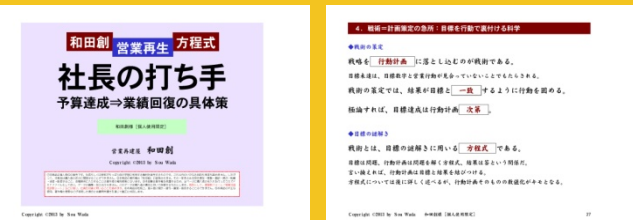
#### IV 自社の実態をつかみ、営業変革へ踏み出す

～悪しき常識と習慣を払拭し、業績向上を叶えよ

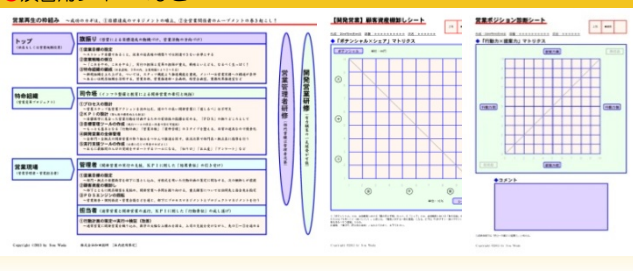
1. 営業行動のありようを診断する（分析表ほか）
2. 営業管理のありようを診断する（分析表ほか）
3. 収益伸長のネックを突き止め、解消の手立てを講じよ
4. 営業再生の取り組みを大きな成功へ導く手続きと留意点

〔あすから〕 リーダーシップ次第で常勝の営業に蘇る

### ●テキスト表紙&本文



### ●演習用フォームなど



## 予算達成⇒業績回復の 具体策はこれだ！

毎回圧倒的な評価を獲得する経営トップセミナーで、実際に指導する内容をおおよそ網羅しています。

## 著者(講師)紹介

屈指の営業再建屋が  
経験と実績に裏打ちされた、  
目標未達の克服策を公開します。  
社長など経営層が  
リーダーシップを発揮するなら、  
怒涛の営業変革、  
一気のじり貧打破を果たせます。



和田創研代表  
営業再建屋  
**和田 創**  
(わだ・そう)

「収益最大化」を唯一の基準とし、営業行動と営業管理を見直し、将来にわたる勝ち残りを成し遂げます。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに「教育」を通じた成員の意識・行動改革により、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を支援する。支出削減でなく収入増加による企業再生にこだわる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を営業が強い会社に甦らせてきた。

「環境適応と経済合理性」を2本柱とした明確な営業指導に対し、経営トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけ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。

「営業虎の穴」「営業リーダー養成コース」主宰。また、「丸の内経営サロン」にて社長を対象とした個別相談に応じる。さらに、MBA(社会人大学院)講師として営業教育に当たる。企業での指導を含めた年間の講演実績は2百回近く。

『社長と幹部の営業活動』のほか、各種営業研修教材など著作は多数。

### ◆特徴&仕様

- ①和田創が用いる「講師用テキスト」などをデジタルデータで提供します。
- ②パソコンでもプリントアウト(出力)でも読むことができます。
- ③テキスト：A4判・横位置、69頁。PDF。  
演習用フォーム：4種類。Word。

## 購入申込み ※あらかじめ下記にしっかりとお目通しください。

本商品の購入はこれに同意していただいたという前提になります。

### ●注意事項

- ①本商品は個人単位の販売です。社長もしくは幹部がもっぱら自己学習に利用する権利を販売するものです。これ以外のいかなる目的も用途も認めません。したがって、本商品は購入者のほかに閲覧することができません。
- ②本商品の著作権は「和田創」に留保されます。その一部または全部を複写・複製・翻訳・掲示・転載・送信・配信すること、各種媒体に入力することは著作者の権利侵害となります。
- ③本図書は著作権を保護するため、全ページに購入者の名入れを行ったうえでPDFファイル化しており、データの編集・加工は行えません。このデータは購入者の責任において保管するものとします。例外として、演習用フォームに限り、社員を対象に用いることができます。
- ④本商品は性格上、第三者に開示・貸与・譲渡・販売することはできません。
- ⑤本商品の不正な使用、著作権の侵害などが判明した場合には顧問弁護士を通じて厳正に対処します。

### ●購入手続き

- ①申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社と類似業者はお申し込みできません。
- ②ご記入の内容をホームページやデータベースで確認のうえ、お申し込みをお受けします。なお、購入をお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- ③商品の性格上、代金は前払いとなります。請求書をメールでお送りしますので、銀行口座にお振り込みください。振込手数料は購入者のご負担となります。当社営業日の午前中の入金は午後2時、午後5時の入金は翌営業日の午前中に商品を「宅ふあいる便(メール)」でお届けします。
- ④デジタルデータをお渡しするため、返品は一切できません。

お申込みはファクスでどうぞ。

**FAX 050-3737-4562**

## 和田創研

皆やろう、見直し。

TEL 050-3786-3704

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

## 購入申込書

※もれなくご記入ください。

※当社と類似業者(教育・コンサル・情報システム系など)もしくは個人はお申し込みできません。

### 社長の打ち手(講演会テキスト)

Windows版

10,000円 (消費税別途)

申込者	社名	年商	百万円	社員	人
	氏名	所属	役職		
	所在地	〒			
	TEL	—	FAX	—	—
	E-mail				※会社のメールアドレスに限ります。 ※メールアドレスは、数字・英字・記号をはっきりとご記入ください。

申込書にご記入いただいた「個人情報」は、代金請求・商品発送などの業務のほか、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。