

[タイプ別]営業力の強化策

「一人ひとりの成績向上」を無料進呈

和田創研

和田 創

Copyright ©2014 by Sou Wada

《本コンテンツ使用に関する注意点》

本コンテンツの内容に関する著作権は、和田創研代表・和田創にあります。
本コンテンツの一部または全部を複製・複製・翻訳・掲示・転載・送信・配信すること、および各種媒体に入力することは、著作者の文書による許諾がある場合を除き、著作者の権利侵害となります。

読者の皆さまへ

本コンテンツは、和田創著作『結果を出せない営業はこう立て直す』から特典を抜粋したものです。『結果を出せない営業はこう立て直す（308頁）』は和田創研のホームページでPDF無料版を差しあげています。登録などの手続きは一切不要です。

[PDF無料版]

ダウンロードは、[こちら](#)で！（一瞬で終了）

つきましては、ダウンロードしたご本人の自己学習のための利用に限ります。本書の著作権は和田創に留保されます（著作権フリーに非ず）。

[kindle版]

定価：800円（税別）

お買い求めは、[アマゾン](#)で！



◆「教えて貼る合体教材」

和田創研では、売れない時代を乗り切る営業教育システムとして、研修用テキスト&掲出用ポスター「あんど」シリーズを発売しています。

社員がテキストできっちり学び、ポスターでいつも目にすることができる「教えて貼る合体教材」であり、より早く、より大きく効果浸透を図ります。

教材一式をデジタルデータで提供しますので、テキストは何人でも何度でも、ポスターは何枚でも何カ所でも出力して使えます。

これにより、営業教育を効率的かつ低コストで行うことが可能になりました。

研修用テキストは、和田創が実際に用いる「講師用テキスト」と「受講者用テキスト」から成り立ちます。

「すぐ届き、すぐ使える。」「プロ講師いらず。準備・練習いらず。」をコンセプトに、前から講師用テキストを読んでいくだけで、だれでもプロ顔負けの指導が行えます。

◆キャンペーンの実施

本書『結果を出せない営業はこう立て直す』の第1部は、「あんど」シリーズの第1弾商品に基づいています。

「組織ぐるみ営業診断 一人ひとりの成績向上 [タイプ別] 営業力の強化策」です。

和田創の社員教育への情熱、和田創研の教育品質へのこだわり、そして「あんど」シリーズの抜群の使い勝手と効果を実感していただくため、第1弾商品に限り無料トライアルキャンペーンを実施しています。

「あんど」シリーズは社員規模（従業員数）に応じた販売価格となり、会社単位の販売です。キャンペーン期間中、第1弾商品は最大9万円が0円でご購入できます。

つきましては、パンフレットに記載した簡単な手続きと条件をクリアしていただくだけで、読者にプレゼントします。かならず注意事項にお目通しください。なお、お申し込みが集中しますと、お届けまでに数日間～数週間を要することがあります。

詳しくは、[和田創研ホームページ](#)にて…。カラーパンフレット（申込書付き）をご覧ください。

⇒ [「一人ひとりの成績向上」](#)の詳細情報はこちら。

◆商品仕様

- ①講師用テキスト（A4判・32頁。PDF） 話す内容はすべて文章化。
- ②受講者用テキスト（A4判・28頁。PDF） よく身につくポイント記入式（穴開き）。

③演習用フォーム（A3判・1枚。Word） 「営業実態評価マトリクス」。

④掲出用ポスター（A3判・1枚。PDF） 全判などに拡大出力のこと。

※内容の改訂などにともない、仕様が変更になることがあります。

◆講座主眼（内容紹介）

本講座の主眼は、社長や上司が主導するかたちで、会社や職場の全員が率直な感想を述べ合い、互いに「営業力」を高める機会となることです。

市場環境が厳しさを増すにつれ、成績の格差が広がっています。一人ひとりの営業姿勢や営業方法はどのように違うのか？ 自分と同僚の仕事ぶりを“遊び感覚”で振り返り、問題点をあぶり出すとともに、成績をよくするヒントを探っていただきます。

◆テキスト目次（内容構成）

〔はじめに〕 大きい観点で収益伸長の方向性をつかむ

1. 収益を著しく左右する営業の2大エレメント
2. 演習／マトリクスで営業実態をとらえる（単独評価）
3. 演習／マトリクスで営業実態を話し合う（合意評価）

4. 演習における最大の不都合とは何か？
5. 放置できない診断結果は早急に改善せよ
6. 4ゾーン、16タイプの手法と人材に分けられる
7. 引き合いを前提とした「受け身営業」の限界
8. 顕在ニーズを刈り取る「御用聞き営業」の限界
9. 資料づくりにいそしむ「おたく営業」の限界
10. 顧客への貢献に徹する「役立ち営業」の優位性
11. [タイプ別] 営業力の強化策はこれだ！
12. これからの効果的な手法、理想的な人材とは？

〔あすから〕より収益の大きな営業活動へシフトする

詳しくは、[和田創研ホームページ](#)にて…。カラーパンフレット（申込書付き）をご覧ください。

⇒ [「一人ひとりの成績向上」](#)の詳細情報はこちら。

◆和田創講演・セミナー実績

メガバンク系など主要セミナー会社を中心に登壇。

開催が数百回に及ぶテーマ（演題）もある。

〔マスコミ系〕日本経済新聞社、読売新聞社、日経BP社、プレジデント社ほか

〔銀行系〕SMB Cコンサルティング（三井住友）、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、みずほ総合研究所、りそな総合研究所、浜銀総合研究所、常陽産業研究所、ちばぎん総合研究所、ぶぎん地域経済研究所、静岡経済研究所、北陸経済研究所、長野経済研究所、ごうぎん経営者クラブ、百五経済研究所、商工中金経済研究所、いよぎん地域経済研究センターほか

〔生産性本部〕九州生産性本部、中国生産性本部、四国生産性本部

〔公的機関〕官公庁、地方自治体、産業経済団体、社団法人、中小企業大学校、商工会議所、商工会ほか

〔教育系〕ジェイック、産能大学、日本生命、住友生命、マーケティング研究協会、経営管理研究所、NPO法人営業実践大学ほか

※企業での教育指導を除く。

◆和田創教育指導実績

F A ・ S A ・ O A / 電機 ・ 電器 / 自動車 ・ 建機 / 部品 ・ 素材 / 電気 ・ ガス ・ エネルギー / 通信 ・ I T ・ システム / ロジスティクス ・ 運送 / 土木 ・ 建設 / 不動産 ・ 仲介 / 管理 ・ 保守 / セキ

ユリティ／建材・内装・リフォーム／住宅・家具／リース・レンタル／アウトソーシング・人材派遣／商社・卸・問屋／新聞・テレビ・ラジオ／広告・SP・デザイン／展示会・イベント／印刷・用紙・包材／証券／医薬／理美容／化粧品／日用品／食品・飲料／農業・漁業／エコロジー e t c.

※秘密保持のため、業種のみ記載。

〔著者紹介〕

和田創研代表／再生・再建屋

和田創（わだ・そう）

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。

おもに「教育」を通じて当事者の意識改革と行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を成し遂げる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を短期間で優良企業に甦らせてきた。

豊富な経験と実績に裏打ちされた信念を投げどころとし、「チェンジ＝適者生存」「クリエイション＝価値創造」「ソリューション＝課題解決」をキーワードとした明確な指導は、トップから絶大な信頼と評価を得ている。また、危機感と変革志向の強い社長の個別相談に応じる。MBAでも教育に当たる。

企業での教育と指導を含めた年間の講演実績は2百回近く。その対象は社長から管理者、社員まで、テーマは経営、管理、人事、マーケティング、事業、商品、企画まで幅広い。『結果を出せない営業はこう立て直す』などの著書、『社長の打ち手』などの研修教材は多数。『理念行動』を不定期で発行。

目標達成と業績向上の助っ人

おもに中小・中堅企業、地場企業を対象とし、
社長と苦悩や問題を共有しつつ、
数字の短期立て直しそして大幅伸長に取り組んでいます。

無料・個別の「経営相談」に関するお問い合わせは・・・

皆 や ろ う 、 見 直 し 。

050—3786—3704

和田創研

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505
(東京駅、羽田空港から交通便利)