

## 売上改善・業績回復へ2つのアプローチ

私は数字の立て直しが専門になった。ご縁をいただいた会社の売り上げをよくすることに、残りわずかな職業人生を注いでいる。企業規模は問わないが、「営業再建屋」としてのおもな対象は中小・中堅企業になる。営業の強化だけで大手企業の決算書を短期間で変えるのは難しいからだ。実際には、優良企業の業績向上や規模拡大を後押しする仕事も少なくない。市場の縮小下でも成長持続を果たしているクライアントが5割前後である。

さて、私が業績不振企業に乗り込み、現場の管理者や担当者に歓迎されることはない。赤字体質の会社ではあからさまに毛嫌いされる。が、最終的に社長を筆頭とした営業関係者の笑顔を見られることが一番のやり甲斐だ。その私が会社の売り上げをよくする際に取るアプローチは2つに集約される。

**第1は、「社長」が売り上げを伸ばす。**企業規模が小さくなるほど、重要性が増す。自営業者をイメージすると分かる。とはいえ、大手でもトップセールスは絶大な威力を発揮する。私は東京駅の至近会場で公開セミナーを行っている。そのうち、「社長の営業活動」はこれに当たる。社長などの取締役と部長などの上級管理者にトップセールスの勤どころを説いている。

**第2は、「社員」が売り上げを伸ばす。**社員数が多くなるほど、重要性が増す。社員が売り上げを伸ばすには、それを叶えられる手法を教える。しかし、それ以前に、社員の行動を決定づける管理のあり方が問題になる。結果が出ていないとしたら、営業管理を見直す。なぜなら、管理が変わらないと、営業は変わりたくても変わらない。私の経験では「営業変革」を阻害しているのは上である。私が東京駅の至近会場で行う公開セミナーのうち、「社長の打ち手」「営業管理者研修」はこれに当たる。どちらも最大のテーマが「目標必達マネジメント」である。社員や部下をつかみ、動かし、育てて、業績をよくする営業管理のコツを説いている。

(2013年8月19日執筆)

Copyright ©2013 by Sou Wada

和田創、渾身の再生指導

### 営業管理者研修

(2日間)  
営業部長、営業所長、営業マネージャー、支店・支店長、社長

「目標必達マネジメント」を軸とした「営業管理者研修」は最短2日間から行えます。お気軽にご相談ください。

部下をつかみ、動かし、育てて、業績をよくする。



和田創

和田創より、皆さまへ。

和田創の「営業管理者研修」は企業研修として採用になっています。また、みずほ、三菱UFJ、SMBC、りそな、地銀などで公開セミナーとして開催されています。いずれも抜群の評価を得ています。新任の教育はもとより、中堅・ベテランの再生にもきわめて有効です。目標必達を主眼とした「営業管理者研修」は最短2日間から行えます。お気軽にご相談ください。営業部門や営業拠点の数字は管理者次第なのです。

## 和田創研

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3  
丸の内トラストタワー本館20F