

「御社の営業をピカピカに鍛えあげます」。



和田創研代表
和田 創
(わだ・そう)

チェンジコンサルティング一筋。「営業発の全社改革」にこだわり、全国の顧問先で業績の回復や伸長を成し遂げてきた。「顧客第一・価値提供・利益重視」をキーワードに経営革新・マーケティング改革を断行し、多くの勝ち組企業を育てあげる。

不毛の“ガンバリズム”と決別、「環境適応と経済合理性」を2本柱とした営業指導に対し、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セールスの思想とソリューションセールスの技術に根差した“本物の提案営業”の定着に心血を注ぐ。

また、「丸の内経営サロン」にて社長を対象とした個別経営相談に応じる。さらに、NPO法人営業実践大学理事長として営業の技術確立と地位向上に尽くすほか、MBA（社会人大学院）講師として営業教育に当たる。

年間の講演実績は2百回に迫る。

和田創の提案営業研修では、御社の今日をけん引する中堅マネジャーと、明日を担う若手リーダーを育成することを最大の目的としています。

業績テコ入れ一筋。

業種と規模を問わず、圧倒的な実績!

※非公開につき、業種のみ記載。

FA・SA・OA／電機・電器／自動車・建機／部品・素材／電気・ガス・エネルギー／通信・IT・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／セキュリティ／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 etc.

「丸の内経営サロン」にて、①個別経営相談を実施、②経営層・管理職限定セミナーを開催。

営業を諦めるな。

和田創研

業績を諦めるな。

(東京駅日本橋口徒歩0分)

TEL 050-3786-3704 FAX 050-3737-4562

MAIL info@wadasouken.co.jp HP <http://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

ぜひ、東京駅までお運びください(事前連絡要)。

トップ次第で成長持続、企業発展はかならず叶えられる。

じり貧を受け入れたら、会社は消える。

和田創による収益直結プログラム

本邦
最高峰
研修

生き残りへの**抜本**見直し!

〔提案営業研修〕

本講座の大前提は、

「売ろうとして売れる時代はとうに終わった」という認識です。

では、どうすべきか、

営業教育第一人者が目からウロコ10枚、
衝撃の**具体策**を指導します。

《本講座が目指す4大転換》

- ◆ 価格提示型営業から価値提供型営業へ
- ◆ 御用聞き営業から案件育成営業へ
- ◆ 商品推奨営業から課題解決営業へ
- ◆ 予算争奪営業から予算創出営業へ

どれ一つとっても難題です。

すべての営業関係者の意識改革と行動改革を通じ、
力強く収益伸長を成し遂げます。

顧客の予算は年々縮み、不況では大幅に削られます。
今後ますます商品は売れなくなり、仕事は取れなくなるのは分かりきったこと。

それを何とかするのが、営業の使命であり存在意義です。

業績テコ入れ一筋の和田創が、

成員に果食う諦めと職場に漂う閉塞感を打ち破ります。

皆、覚悟せよ。

実は、和田創が指導する提案営業では「生き残り」などという姑息なことを考えていません。会社と社員の「勝ち残り」しか眼中にありません。**あしからず。**

錆びついた固定観念や成功体験を叩き壊し、短期間で営業をよみがえらせます。「環境適応」と「経済合理性」を2本柱とした、きわめて実践的な内容です。

成績優良者と成績不振者は売上げが正反対です。つまり、結果が逆です。なぜ、そうなるのか。むろん、原因が逆だからです。ここに業績テコ入れの最大のヒントがあります。つまり、考え方や進め方を含め、やっていることが逆なのです。数字を伸ばせない営業、成果を上げられない企業は、それに気づいていません。売れない時代、減る一方の引き合いに頼っているのは収益がへこむばかりです。本研修では、「顧客志向」に頭を切り替え、「顧客理解」に力を尽くすことにより、商機の発見と需要の掘り起こしを図り、予算目標を悠々とクリアしていきます。



社員や部下が提案営業を行って業績が悪いということは絶対にありません。もしそうならば、まったくの別物です。実は、あちこちで行われている提案営業の97パーセントは、「御用聞き営業」か「商品推奨営業」のいずれかです。いわゆる「提案営業」が営業を弱体化させ、収益低下をもたらしています。本研修では、創意と工夫による差別化を追求し、高付加価値な商談に仕立てる「本物の提案営業」を指南します。

「提案営業」。営業は土台、提案は仕上げという関係になります。家づくりを思い起こせば、どちらが大
事か簡単に分かります。提案を重んじ、資料作成に励んだら、業績は底を這います。「営業」が得意な人
人は、「提案」はもつとできませぬ。営業が得意な人に提案をやらせたらお仕舞いなのです。営業関係者
をパソコンから引き離し、決定権者やキーマンなどの顧客とじっくり向かい合わせます。

「本物の提案営業をしっかりとマスターしたい」。

「コンサルティングセールス」の思想と「ソリューションセールス」の技術をすり込みます。

提案営業研修 標準講座 (8日間スタンダードコース)

基本編⇒実践編⇒比較編の流れで提案営業を体験させながら奥義を指導

上層部が指定した有力顧客に対して実際に大型案件を仕掛けていく収益直結プログラム。提案内容を練りあげ、提案書にまとめあげ、プレゼンテーションに挑む。言い訳を一切許さない内容。

2日×4回=8日。日本でもっとも過酷で本格的な「提案営業研修」です。受講者の2割は歓喜し、3割は必死に食いつき、5割は逃げ出そうとします。ゆえに、御社の経営層と事務局の全面的な協力が必須になります。

※本コースについては個別面談(無料)を受けていただき、不退職の決意を伺ったうえでお引き受けします。
※幹事会社があれば、中小企業数社による合同開催が可能です。競争心が強く働き、効果が高まります。



トップ主導
本気の営業
立て直し

本研修では、社長など経営層が絶句する提案書が飛び出すことがあります。むろん、凄いの提案内容です。和田創は受講者の壮絶な努力を称え、「提案営業スペシャリスト木鼓判」と「認定証」を発行することがあります。これは一定割合に対してではなく、講師が考えるレベルに達した受講者が現れた場合に限りです。

お分かりください、営業に勉強は厳禁。営業は能力でなく行動。営業は知識でなく度胸。

「せめて提案営業の考え方を学びたい」。

顧客から共感される「コンサルティングセールス」の思想を植えつけます。

提案営業研修 基本講座 (2日間エッセンスコース)

営業関係者の意識&発想転換を促進、提案営業のあらましを指導
本物の本物たるゆえん、本物の勘どころをつかむ。気づきを重視した内容。

「せめて営業関係者の目を覚ませたい」。

本物の提案営業のおおよそのイメージと絶大な威力を知らしめます。

提案営業研修 導入講座 (1日間トライアルコース)

発想転換の重要性、提案営業の必要性を指導。体験版の位置づけ
営業への誤解を拭い去り、誇りと自信を取り戻す。動機づけを重視した内容。

基本講座と導入講座は、子会社やグループ会社、下請け会社、技術・サービス系企業、ベンチャー企業など、「営業」の概念が乏しい職場の社員にセールスマインドを持たせる際にもきわめて有効です。

自社をつぶすのも、もうけさせるのも顧客です。数年来の業績不振とは、「このままではダメだよ」と顧客がシグナルを送っているのです。

本研修の第1回2日間(基本講座に相当)は、間接部門や製造部門を含む全役員・全社員が受講します。皆が「顧客価値」の最大化にフォーカスして発言し行動するように習慣づけます。

それにより組織や立場の壁を乗り越え、意思決定を迅速にしながら、前向きで活発な組織風土に刷新します。これが、和田創が打ち込んできた「営業発の全社改革」にほかなりません。

本研修の実施を通じて営業変革のみならず、マーケティング・生産改革、経営革新などが引き起こされます。会社が生まれ変わるのです。

「顧客第一」を掲げる企業が行ってならないのは、売るための勉強です。それは「自社都合」そのもの。営業活動にもなうストレスを増大し、成績を低迷させる主因となっています。

提案営業と称して知識や手法を教える学校の授業のような研修が日本の営業をダメにしてきました。とりわけ提案の仕方を覚えさせると、営業の本質からどんどん遠ざかり、じり貧に陥ります。