

■ 欲しいのはスローガンではない！ 明確な方針と業績アップの具体策だ！

こんな営業幹部が最高の業績を上げる！

営業マネージャー講座

1. 現実を見よ！過去の営業を否定せよ！

- (1) もはや、一匹狼営業では勝ち残っていけない！
- ① お客様が素人から玄人へ
 - ② 単発単品提案からストーリーを持った大型トータル提案へ
- (2) 拡大市場から縮小市場へ … 世代交代が急激に進んでいる！
- (3) 過去の栄光は役に立たない！ 日々新た、自己革新である！
- (4) 営業幹部の仕事はこう変わった！

2. 戦略発想の無い営業幹部は、今すぐやめろ！

- (1) 営業幹部は戦略から戦闘までを一気通貫させる！
- (2) 大三段論法と未来大三段論法ストーリー
- (3) 5年後、会社はどこで飯を食っていくのか？
- ① 問題児はどこか？ … PPM分析とSWOT分析
 - ② 顧客満足実例を分析すれば、本当の自社の強みが見えてくる！

3. 市場が変化多様化する時代の、チーム戦略作戦とは？

～営業幹部は、変化対応型の戦略と組織を指揮せよ！～

- (1) 市場の変化を読めているか？
- (2) マトリックス営業4つの領域で、変化多様化する市場を見極めろ！
- (3) 新規開拓の商談ステップも、4つの領域の場面展開！
- (4) 営業の役割の違いをストーリーに落とし込む！それがチームプレー
- (5) 4つの領域で異なる営業組織のあり方
- ① ハイスピード型(軍隊型) ② パートナーシップ型(サッカーチーム型)
 - ③ エンジニア型(野球チーム型) ④ コストダウン型(工場型)

4. 顧客も、層別に区分けしてメリハリよく作戦を立てる！

- (1) 大口優良客も小口客も同じ営業対応では、儲けられない！
- (2) メリハリある顧客層別戦略を実行指揮しよう！
- ① S客(既存最重点拡販客先) ⇒ 攻めと守りの3層営業体制の徹底
 - ② K客(大型競合攻略客先) ⇒ 新規開拓プロジェクトチームの推進
 - ③ A客(既存成熟親派客先) ⇒ 取引の抜本見直し、営業工数1/2
 - ④ B～D客(小型取引客先) ⇒ 選択と集中、営業取引口座1/3

5. 部下を“目いっぱい”食わせてこそ、営業幹部だ！

- (1) あまりにばかばかしい数値計画の現実
- (2) 営業のやり方が変わる！ だから営業計画の立て方も変わる！
- (3) 自力獲得計画に焦点を合わせた開拓活動の煮詰め
- (4) 商談プロセスにあわせた戦略展開

6. 営業を甘やかすな！これが営業の目標管理と業績評価

～先行対策、自己管理、成果評価の3点セットで部下を追い込む！～

- (1) 年ではMAX、MIN予測で、抜本的数値計画作り
- (2) 6～3ヶ月で、作戦計画スケジュールの煮詰め
- (3) 月で、作戦計画のリスケジュール(調整)と行動目標の抽出
- (4) 週こそ、行動改善と実行の徹底管理
- (5) 営業部隊に、従来の業績評価はなじまない
- こうすれば、営業部隊が活性化する 業績評価のやり方、進め方！

7. あなたの熱き思いが、会社の未来をつくる！

と き 平成21年 **8月21日(金)** 10時～17時

ところ **広島商工会議所 3階 306号会議室**
 広島市中区基町5-44 駐車場はありません。

対象 **営業部門幹部・マネージャー、同候補者 など**

参加料 **会員(広島商工会議所) 15,000円、一般 30,000円**

※テキスト代・消費税を含みます。
 ※1社より3名様以上ご参加の場合、参加料を10%割引いたします。
 ※講座実施日の10日前より順次ご送付いたします請求書及び振込用紙により、指定期日までに本所あて参加料をお振込みください。

■ 本件に係る連絡先(お申込み先) ■ ■ ■ ■ ■

広島商工会議所 人材開発チーム【担当：田中】

〒730-8510 広島市中区基町5-44
 (082)222-6691 FAX(082)222-6006
 E-mail: tanakaa@hiroshimacci.or.jp

講師

(株)CBC総合経営研究所 代表取締役
 経営・営業コンサルタント **山川 裕正 氏**

◆プロフィール◆ 1951年生まれ。早稲田大学政経学部卒。大手百貨店のフロアマネージャー、リース会社の業務システム責任者を経て、経営コンサルティング会社にて経営戦略立案、営業指導などに携わり、1988年に独立。経営と営業現場が分かるコンサルタントとして各方面で活躍している。著書に「こんな営業は、今すぐやめろ」、「社長！「儲ける営業」に変えましょう」、「“普通の人”型リーダーが最強の組織をつくる」などがある。



申込方法

参加申込書によりFAXまたは郵送にてお申込みください(講座実施日の3週間前より順次受講証をお送りいたします)。
 ※会場定員数に到達次第、申込受付を終了いたしますので、お早めにお申込みください。

FAX (082)222-6006
 広島商工会議所 人材開発チーム 田中行き

平成21年度広島商工会議所Business School®

「こんな営業幹部が最高の業績を上げる！ 営業マネージャー講座」参加申込書

会社	名称	-----		
	所在地	〒 -----		
	TEL	() -	FAX	() -
	業種	-----		
	備考	会員(広島商工会議所) ・ 一般 (該当をO印で囲んでください)		

氏名	所属部署	役職
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
参加料(@ 円) × (名) = (¥ 円)		

※本申込書にご記入いただきました情報は、本事業における本人確認、参加者名簿・参加料請求書・受講証の作成、本所からの各種連絡・情報提供のために使用いたします。

