

# ～営業の生産性の飛躍的向上～

## 個に依存する営業部からの脱却

### 営業の見える化3.0

- 対法人の提案営業(BtoB)の会社で、個々の営業マンが自分の持っている営業ノウハウや情報を共有し、お互いに競い合いながらも協力し合える、営業の仕組みを作りたい、
- 経営者自らがトップセールスとしての実践知を持っていて、それを形にして社員に伝授して、社長業の時間を確保したい、
- 野球のスコアブック、ゴルフのスコアカードのように個人と営業部門全体の営業成果のあり様が「一目瞭然」でいちいち言わなくても自分たちで成果の出る営業を考え実行する体制を作りたい、と考えているシステム志向の経営者様にピッタリ

- OEM先から突如の発注70%減。業務部だけだった会社が、営業経験のない社内人財で初年度売上3億を達成できたのはなぜか。
- 複雑なサービス商品で提案営業には最低でも3年以上の経験が必要だとされてきた業界で新人が一年で5件の新規開拓ができたのはなぜか。
- 営業に活動原価計算(ABC原価計算)の発想を取り入れ、顧客別の利益管理を実施して営業利益を倍増できたのはなぜか。
- 既存顧客のシェアアップを図りながらも、営業工数を3割減らして、その工数を新規開拓に投入できたのはなぜか。
- 経理・総務が少しの手間で営業支援の重要な役割を果たせたのはなぜか。

開催日時

6月28日(水)

13:00 受付開始  
13:30 開始  
16:30 終了

会場

埼玉県さいたま市大宮区吉敷町1-135  
アライ吉敷1丁目ビル9F セミナールーム  
(最寄り駅：大宮駅・さいたま新都心駅)

受講料

1名 6,000円(税込)

講師

株式会社自主管理経営 代表取締役  
中小企業診断士 羽鳥博樹  
株式会社アイトカム 代表取締役  
ITコンサルタント 諏訪部彩

申込・問い合わせ

FAX送信先:

048-658-8883

リタネッツ事業協同組合

TEL048-658-8881

企業名

役職

氏名

所在地

TEL

FAX