

天

＼話題の／
実務セミナー
開催！！
4/23 THU・5/27 WED

年商10億円の壁を突破する

社長が現場を離れても、売上が拡大する
「多数精鋭営業」の構築5大戦略セミナー

自社の営業マンを売れる営業マンに変える具体策！

「全営業マンが売れるようになれば、すぐにでも業績が倍増するのに」「自分や優秀な営業マンと同じように他の営業マンが動いてくれれば、いかに経営が楽になるか」と経営者であれば、考えたことがあるのではないのでしょうか。今以上の事業の拡大を切実に願いつつ、具体的手段に着手できていない経営者は非常に多くいます。

そうした悩みを解決する「多数精鋭営業」を導入するメリットは以下になります。

✔ 今いる人材を成長させ、会社の売上を飛躍的に高めることができる。

✔ 成功体験が会社に蓄積され、営業マンの能力に業績が左右されない。

✔ 自社にとって理想的な顧客が確保でき、利益が大幅に増える。

✔ 営業マンがお客様に感謝され、やる気が高まりさらに業績が上がる。

✔ 新人を1人前に育てる基準と期間が明確なので、採用にリスクがなくなる。

✔ 管理職が自立し、現場を任せることができる。

✔ 永続的な成長の仕組みが、社内に確立される。

✔ 経営者自身に成長の将来イメージが明確になる。 他

年商3億円企業が10億円企業を目指したとき何が必要になるのか。

社長が現場にいなくても安定的に売上が上がる組織を作る必要があります。社長や一部の優秀な営業マンだけに頼る組織では、決して10億円企業にはなれません。一部の「売る人」の限界が会社の限界となり、「売る人」がいなくなった場合大きなリスクとなります。

企業が業績拡大を目指す場合、営業力強化は会社の最重要課題となりますが、多くの会社では、現場の営業マンに結果だけを求め、そのプロセスは個人任せにしています。

社長や優秀な営業マンの中にあるノウハウを言語化し、高いレベルで業務を平準化し、一人前の営業マンが育つ「成長の仕組み」を作ることが、企業が成長のステージを上げるための必須の条件になります。しかし、やみくもに言語化し、仕組み化すると良いかというと、そうではありません。未来起点（ビジョン）、顧客視点（ブランド）が伴わない仕組みは、「面倒な業務」の押しつけになり、必ず社内で反発を生み、導入に失敗します。

私は20年間、会社の中で販売、営業で現場が動く仕組みを、またコンサルタントと独立してからも、ある意味暗黙知のカタマリである中小企業の社長のノウハウをカタチにしてきました。その経験から導き出した、社内でノウハウを共有し、営業マン全員が成長できる多数精鋭営業（営業の仕組み）の構築方法が学べます。



株式会社ヨーテラスマネジメント

Yooterasu Management Inc.

東京都中央区京橋1-1-5 セントラルビル2F E-mail／info@yooterasu.com <http://yooterasu.biz/>

地