



営業部門の成長スピードが会社の成長スピードの鍵を握る！

戦略1．個人の能力に頼らず、仕組みに頼る「プロセス見える化」戦略

- 企業を仕組み化する3つのステップ
- 個人に依存すればするほど社長のイライラは増える
- 「優秀な人材」はブラックボックス化する
- 部分最適化する営業マンによる非効率
- 仕組み化、標準化を阻害する競争心
- お客様に感謝される商品
- サービスを設計する3つのポイント
- 初回訪問のストレスを消す「目的の明確化」

戦略2．売れる営業マンのノウハウを再現する「成約リピート」戦略

- 暗黙知のノウハウを言語化する視点移動
- 顧客に感謝される営業マンのカギはビジョン
- 営業マン一人当たりの粗利
- 売れる営業マンはイメージさせる力がある
- 営業マンは顧客の期待に従う
- 日本のホワイトカラーの生産性が低い理由
- 業務の共通化、標準化には必ず反発が出る

戦略3．新人を最速で成長させ戦力化する「育成パッケージ」戦略

- 先行投資を大きなリターンに変える新人の育成方法
- 何をもって一人前と呼ぶのか、明確な会社はない
- 背中を見せても部下は育たない
- 営業マンが育たないのは全員〇〇を知らないから
- 人材重要＝教育重要ではない。
- 管理イコール監視と勘違いしていないか
- 品質とスピードを上げるマネジメント手法

戦略4．社長がいなくても管理職が現場を回す「自走システム」戦略

- 管理職が機能しない会社の共通点
- 管理職が部下を育てるための2つのアウトプット
- 人事コンサルによる評価制度は役に立たない
- 「忙しくてできませんでした」と言われて突っ込みない
- プレイヤーから抜けられない管理職
- 日報の形骸化の原因は？
- 部下を育てる1対1の面談制度

戦略5．10億円を超えて成長し続ける「企業価値ストック」戦略

- 個人ではなく組織に強みを蓄積する
- 企業のステージを上げ、継続的な成長を生み出す2つの軸
- 社員と同じ方向を見るための3つの道具
- 改革を進めるための経営者マインドセット
- 常に改善を生み出す社員を育てる問題意識の持たせ方
- 組織学習を続け、顧客体験を積み上げるインフラの構築
- 常に顧客を向いて走れる組織になっているか

● ご参加をお勧めする企業 ●

「社長にだけ」「一部の優秀な営業マンにだけ」に眠る営業ノウハウを目に見えるカタチにして、自社の営業マンに共有する仕組みが作れます。

今後、自社の営業力を高めて業績を大きく拡大したい経営者の参加をお勧めいたします。

一部の人間の中で眠っている、営業ノウハウを共有化して、売上の拡大を図りたい。

売上の拡大スピードを速めることで、現事業の基盤を固め、新規事業に乗り出したい。

管理職が現場を回し、社長が経営に専念できる体制を作りたい。

社員が思い通り動かないことにイライラしたくない。

新人の育成スピードを上げ、人材への投資コストの回収スピードを高めたい。

個人の成長イコール会社の成長に結びつく組織のカタチを作りたい。



講師紹介 長野 謙

社内に売れる営業マンを育てる仕組みを創る「多数精鋭営業」構築コンサルタント。

新卒で入社した(株)大丸では、販売担当のマネジャーとして現場のメンバーが販売に積極的に取り組める環境づくりを行っていた。その後中小の医療機器メーカーに勤め、プロジェクトリーダーとしてサポートチームをゼロから立ち上げる。見込み客発掘からリピーターの育成まで一貫した営業の仕組みを作り上げ、ここでもコンスタントに売上を達成する仕組み作りを行う。

独立後は小売、卸売業、運送業、広告業、人材派遣業、建設業、製造業など幅広い業種でコンサルタントとして中小企業の経営改善に関わる。その際に、優秀な経営者が1人で頑張るがゆえに限界を迎えている状況を目の当たりにして、個人の能力の頼った事業拡大の限界とリスクを取り除くことを決意。それから特に営

業に特化した、ノウハウを言語化し、そして社内に共有することで、社内に売れる営業を育てる仕組みを創る「多数精鋭営業」の体系化を行った。

これまで、ベンチャー企業の営業の仕組みづくりに携わり、売上を3倍に達成、そのほか20億円企業を支援し30億円以上の売上を達成、赤字企業の営業、販売の業務改善により営業利益を33%も改善させるなど、多くの企業の事業拡大に携わってきた。「中小企業の成長のステージを上げる」ことをミッションとしており、社長のビジョンを達成するためのコンサルティング作りでチャレンジし続けている。「経営者の幸せとビジョンの達成」をミッションとして、人に依存しない、仕組みに依存する組織づくりを常に志向している。

開催要項

下記の申し込みを FAX してください。

会 期 4月23日(木) 14:00～17:00
5月27日(水) 14:00～17:00

会 場 機械振興会館 6階64号室
東京都港区芝公園3-5-8
TEL：03-3434-8216

各回定員
10名

参加料

1名につき
33,000円(税込)

100%返金保証付
内容にご満足いただけなかった場合は
理由を問わず全額返金いたします。

お申込み、お問合せ先

株式会社ヨーテラスマネジメント
東京都中央区京橋1-1-5 セントラルビル2F
TEL 050-3177-4052／FAX 03-6740-1612

ネットでのお申し込みは

<http://yooterasu.biz/seminar/>
Email:info@yooterasu.com

「多数精鋭営業」構築
セミナー申込書

会社名	フリガナ	TEL	
		FAX	
E-mail：	@		
所在地	〒		
ご氏名	ご参加日 4月 5月	お役職	
ご氏名	ご参加日 4月 5月	お役職	

▼ FAXでお申し込みください。 03-6740-1612 ▼

