

営業をテコ入れして売上をあげたい・・・
次期リーダーと社員を育てたい・・・
とお悩みの経営者様へ



全ての営業が成果を出せる 売上を2倍にする 最強営業チーム作り 25のチェックリスト

バブル期に大量採用された冴えない営業マンが億の新規獲得を連発
30年以上にわたり大手一部上場企業のB2B最前線で陣頭指揮
多くの億の新規切替案件を獲得してきた営業リーダーが伝授

営業を改革、優良新規顧客を獲得し
リピーターにする組織力のつけ方！

ジャパンセールスマネジメント

売上を2倍にする！ 最強営業チーム作り

INDEX

00 はじめに

01 プロフィール

02 本書で学べること

03 5つの重要ステップと25のチェック項目

ステップ 1 売れる仕組みができていますか？

ステップ 2 組織で売る活動ができていますか？

ステップ 3 重要なお客様を新規獲得できていますか？

ステップ 4 必ず採用される提案を作っていますか？

ステップ 5 社員の働きがい会社が支えていますか？

04 おわりに

05 インタビューさせてください

00 はじめに

米中対立による景気悪化に加えて、コロナの追い打ちで経営環境は大きく変化し厳しさを増しています。

売上が下り、今後も安定した経営を続けることができるのか心配されている経営者様が多いのではないのでしょうか？

もし営業を強化しようとして営業研修・マネジメント強化・ツールの導入をお考えなら、残念ですがそれだけではすぐに売上は上がりません。

なぜならば売上は営業の頑張りだけでなく、会社の組織力で決まるものだからです。どんな営業マンでも売ることができる営業チームである必要があります。

会社を売上成長させ、永続して経営を安定させようと思えば、経営幹部とリーダーを育成しつつ、組織に売れる力をつけなければなりません。

そのための必要なプロセスを体系的に強化し、総合的な組織力をつけていくことが必要となります。

私は一部上場企業で30年以上、B2B営業・マネジメント・人材育成・成長戦略・組織改革・業績責任を担って最前線で活動してきました。

しかもコンサルタントをしてきたのでも、セミナーや研修講師をしてきたわけでもありません。実際にB2B現場で陣頭指揮を執り、営業チームを作り様々な理論やスキルを使いこなして成果を出してきた実践者です。

その私だからこそお教えできる、経験と気づきに基づく、本当の成果を出す実践的で具体的な方法があります。

本書では、この最強営業チームの作り方をICHIGAN組織として体系化し、5つのステップ25のチェックリストにしています。

ぜひあなたの会社をチェックしていただき、経営幹部と社員が育ちICHIGAN組織となって売上を拡大するために役立ててください。

私は、社員が生きがいと働きがいをもってイキイキと働き、会社が成長し繁栄することをお手伝いしたいと心から願っています。

01 プロフィール

中村昌雄(なかむら まさお)



■ジャパンセールスマネジメント代表

■法人営業コンサルタント

■全ての営業が成果を出して売上を2倍にする最強営業チーム作り

「採用せざるを得ない提案書」で16億円の競合切り替え、他に多数の億単位の切替新規獲得、注力事業を1年間で1.5億から4億へ230%成長をさせるなどの実績。

オムロン株式会社で法人営業31年。売上85億円、部下85名の部門長などを歴任。営業マネジメントを14年、累計300名のメンバーとともにB2B最前線で陣頭指揮。

時代の変化に合わせ、引っ張るマネジメントから支えるマネジメントへ転換、社員の成長と働きがいが業績の向上につながる両立を実現。

実はバブル期に大量採用されて地方営業所に配属された、出世欲もない冴えない営業マン。それが成果を出して組織と業績をけん引してきた。

どんな営業でも業績を上げたいし、それはできる。大きな実績を出し続けてきた自らの経験と気づきに基づく実践的なメソッドを提供。

クライアントのリーダーと社員が必ず育ち、売上があがる営業コンサルタントとして奔走中。認定コーチでもあり【実行力があがる】ビジネスコーチングが好評。

■資格:行政書士・国家資格キャリアコンサルタント・GCS認定コーチ

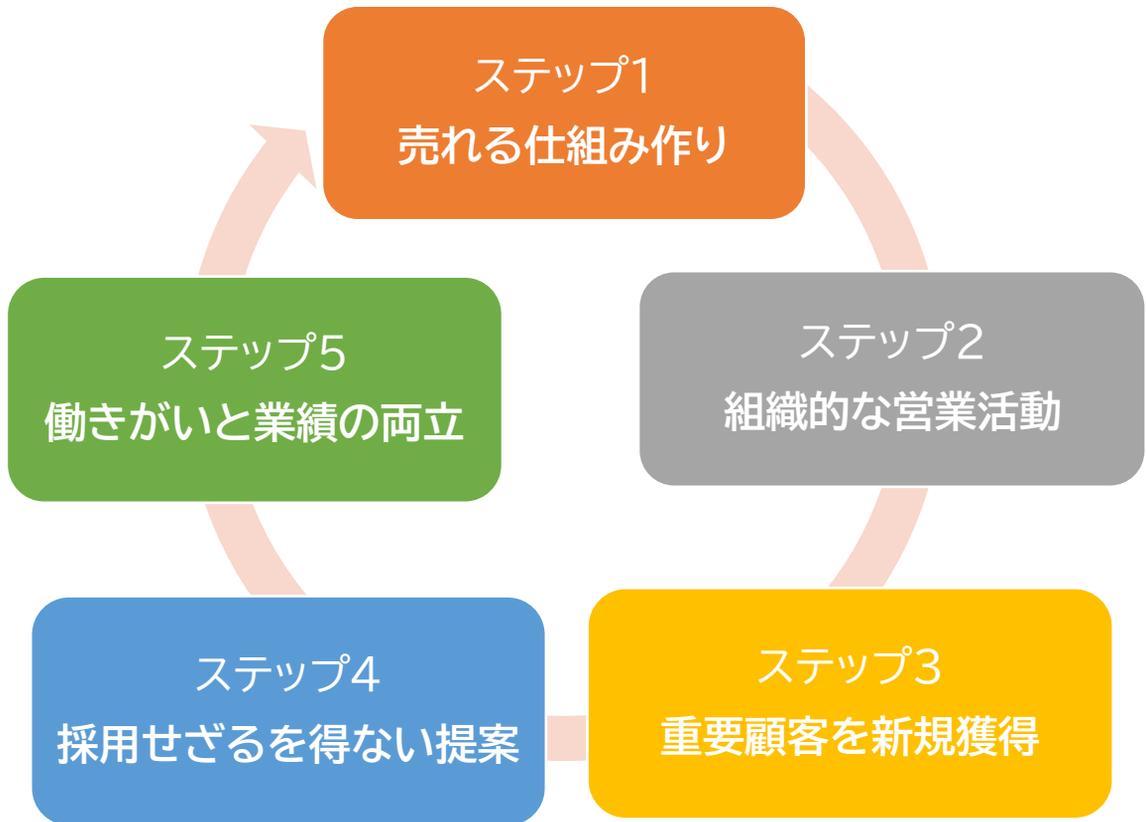
趣味は釣り、お酒、温泉、お城と石垣好き
日本100名城巡りにチャレンジ中、82城まで制覇

1965年生まれ 横浜市在住 滋賀県出身

02 本書で学べること

- ・組織力をつけ会社を成長させる
- ・次期経営者と経営幹部を育てる
- ・利益を増やし経営を安定させる
- ・売上を上げる
- ・新規顧客を獲得する
- ・顧客をリピーターにする
- ・強い営業チームをつくる
- ・社員を成長させる
- ・社員がイキイキと働き会社を支える
- ・後継者と社員に任せて安心する

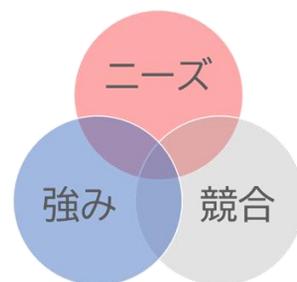
03 5つの重要ステップ



- ・ステップ1
売れる仕組みづくり 【マーケティング戦略の立案】
- ・ステップ2
組織的な営業活動 【営業戦略と営業活動】
- ・ステップ3
重要顧客を新規獲得する 【アカウント営業の実践】
- ・ステップ4
採用せざるを得ない提案 【経営課題の解決提案作成】
- ・ステップ5
働きがいと業績の両立 【支えるマネジメント】

ステップ1 売れる仕組み作り

【マーケティング戦略】



営業の前にやらなければいけない重要なことがあります。
それが『売れる仕組みを作る』ということです。

あなたの会社の商品は、なぜお客様がお金を支払って買ってくれるのでしょうか？なぜライバルの商品ではなく、あなたの会社の商品を買ってくれるのでしょうか？

それには理由があるはずです。

売れる仕組みを作るとは、お客様が買ってくれる理由を作ることです。
それを『マーケティング』と言います。

『売れる仕組みを作る』ための、マーケティング戦略をつくることが、営業を強化する以前に大切なのです。

ご自身でチェックしてみてください

ステップ1 売れる仕組み作り 【マーケティング戦略】

採点 _____ 点 / 5点

- 1. 商品・サービスの【強み】を認識していますか？
- 2. お客様の【ニーズ】をよく理解できていますか？
- 3. 【強み】はお客様の【ニーズ】とマッチしていますか？
- 4. ニーズを持っている【お客様】を知っていますか？
- 5. 狙いを絞って活動を集中させていますか？

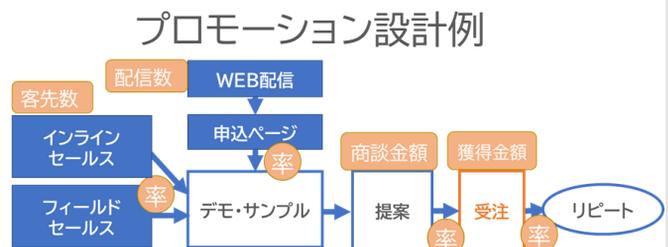
ステップ2 組織的な営業活動

【営業戦略と営業活動】

ステップ1でチェックした売れる仕組み、マーケティング戦略にしたがって、どのように売っていくかが営業戦略です。

コロナで世の中が変わった今、デジタルを活用してのプロモーション設計も大切になってきます。大きくこのような順番で実行していきます。

- ① 目標設定
- ② ターゲット設定・優先順位付け
- ③ プロモーション設計
- ④ 複数の作戦立案・KPIの設定
- ⑤ PDCA



部下の参加型で策定・実行するこのプロセスが、社員のスキルを高め、リーダーシップを育成します。

ご自身でチェックしてみてください

ステップ2 組織的な営業活動 【営業戦略と営業活動】

採点 _____ 点 / 5点

- 6. アグレッシブな売上目標を設定していますか？
- 7. 売り込むお客様に優先順位をつけていますか？
- 8. 営業活動のプロセスが設計されていますか？
- 9. 適切なKPI(重要業績評価指数)を設定していますか？
- 10. 計画をしっかりと立てて活動していますか？

ステップ3 重要顧客を新規新規獲得

【アカウント営業の実践】

重要なお客様に採用していただきたい、新規に採用を獲得して顧客を増やしたい、そして長く取引を続けたい。



そのために法人を顧客とするB2B企業では、従来のような営業方法から「アカウント営業」に切り替えている企業が増えています。

従来の営業は商談を中心にお客様と関わりますが、アカウント営業ではお客様の信頼を得て、長期的な関係を築いていくことを重視します。

ご自身でチェックしてみてください

ステップ3 重要顧客を新規獲得 【アカウント営業の実践】

採点 _____ 点 / 5点

- 11. お客様の組織と人の役割を知っていますか？
- 12. 営業はヒヤリング8割が徹底できていますか？
- 13. お客様の隠れたお困りごとを知っていますか？
- 14. お客様の購買意欲を最高に高めていますか？
- 15. お客様に重要な価値をお伝えしていますか？

ステップ4 採用せざるを得ない提案

【経営課題の解決提案】

この考え方で作成した提案書で、実際に数千万円、数億円の大型商談を何件も獲得しています。かなり有効な提案書の作り方となります。

ストーリーはこうです。

- ①お客様の**目指す姿**を明快に合意する
- ②取る**アクション**と**結果**をセットで提案する
- ③それが**実現可能**であることを伝える
- ④この実現がお客様の**方針に合致**していることを確認する
- ⑤**障害**をすべて取り除く

いかがですか、却下するには相当な理由がいります。あなたの提案がお客様の会社の戦略に沿ったものなら、採用せざるを得なくなります。

ご自身でチェックしてみてください

ステップ4 採用せざるを得ない提案 【経営課題の解決提案】

採点 _____ 点 / 5点

- 16. お客様の経営者が実現したいことは？
- 17. お客様のマネージャーが実現したいことは？
- 18. お客様の担当者の要望は？
- 19. 提案は上の3つのお客様の課題を解決しますか？
- 20. 意思決定に関わる全ての人に提案していますか？

ステップ5 働きがいと業績の両立

【支えるマネジメント】



現代は働く環境も複雑化し、社員が安心して働くことが難しい世の中になってきています。

だからこそ、社員の働きがいと、会社の業績を両立させることが重要になります。

業績を上げようとしてくれる社員を支えてあげることが大切です。

土台としての支えるマネジメントができてこそICHIGAN組織となります。

ご自身でチェックしてみてください

ステップ5 働きがいと業績の両立 【支えるマネジメント】

採点 _____ 点 / 5点

- 21. 社員がイキイキと働いてくれていますか？
- 22. 社員一人一人を認めてあげていますか？
- 23. 社員のために仕事をしていますか？
- 24. 何でも報告し相談できる風通しの良い組織ですか？
- 25. 会社の成長のために真剣に取り組んでいますか？

25のチェックリスト

ステップ1 売れる仕組み作り 【マーケティング戦略】

- 1. 商品・サービスの【強み】を認識していますか？
- 2. お客様の【ニーズ】をよく理解できていますか？
- 3. 【強み】はお客様の【ニーズ】とマッチしていますか？
- 4. ニーズを持っている【お客様】を知っていますか？
- 5. 狙いを絞って活動を集中させていますか？

ステップ2 組織的な営業活動 【営業戦略と営業活動】

- 6. アグレッシブな売上目標を設定していますか？
- 7. 売り込むお客様に優先順位をつけていますか？
- 8. 営業活動のプロセスが設計されていますか？
- 9. 適切なKPI(重要業績評価指数)を設定していますか？
- 10. 計画をしっかりと立てて活動していますか？

ステップ3 重要顧客を新規獲得 【アカウント営業の実践】

- 11. お客様の組織と人の役割を知っていますか？
- 12. 営業はヒヤリング8割が徹底できていますか？
- 13. お客様の隠れたお困りごとを知っていますか？
- 14. お客様の購買意欲を最高に高めていますか？
- 15. お客様に重要な価値をお伝えしていますか？

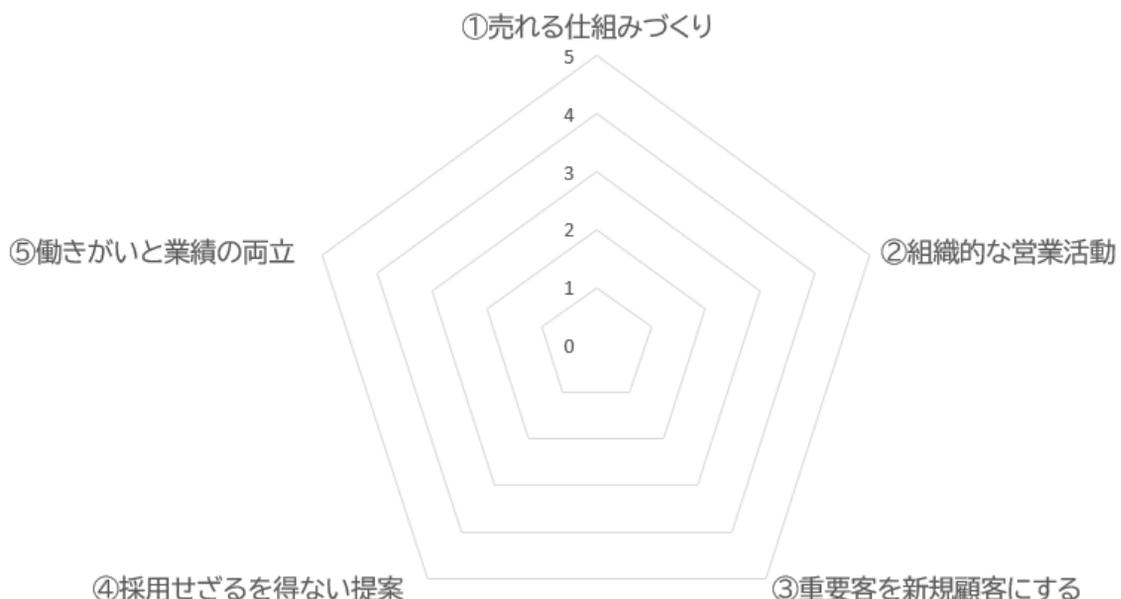
ステップ4 採用せざるを得ない提案【経営課題の解決提案】

- 16. お客様の経営者が実現したいことは？
- 17. お客様のマネージャーが実現したいことは？
- 18. お客様の担当者の要望は？
- 19. 提案は上の3つのお客様の課題を解決しますか？
- 20. 意思決定に関わる全ての人に提案していますか？

ステップ5 働きがいと業績の両立【支えるマネジメント】

- 21. 社員がイキイキと働いてくれていますか？
- 22. 社員一人一人を認めてあげていますか？
- 23. 社員のために仕事をしていますか？
- 24. 何でも報告し相談できる風通しの良い組織ですか？
- 25. 会社の成長のために真剣に取り組んでいますか？

ICHIGAN組織度チェック



04 おわりに

お父さんお母さんはイキイキと働き、子供は笑顔でスクスクと育っている家庭。

これからの日本、そんな安心と愛情と幸せに包まれた家庭が多くなってほしいと心から願っています。

私は3人の子供たちを独り立ちするところまでなんとか育て上げ、一つの世代の役割を果たせたと、働けてきたことに感謝しています。

これからは多くの頑張っている企業の成功と繁栄をお手伝いし、働く人と家族が安心して生活していける社会の実現に役立ちたいと願っています。

会社を売上成長させ、永続して経営を安定させようと思えば、経営幹部と社員を育成しつつ、組織に売れる力をつけていかなければなりません。

それが実現されずに売上が減少した場合には企業の存続にも関わってきます。実際に企業の倒産原因の第一位は「販売不振」で、倒産全体の約7割を占めています。(中小企業庁・中小企業白書より)

私は2021年4月にコンサルタントとして起業しました。初年度は数社様限定でお手伝いをさせていただきたいと考えています。

全力で取り組んでお役に立ちます。そして私自身、納得のいく第2の人生を生きると誓っています。3人の子供たちの安心でもあり続けます。

「ICHIGANメルマガ」では、週に2回、25のステップ一つ一つの詳しい解説を配信しています。裏表紙に登録フォームがありますので是非登録いただき会社の成功と繁栄のためにお役立てください！

2021年4月1日 中村昌雄

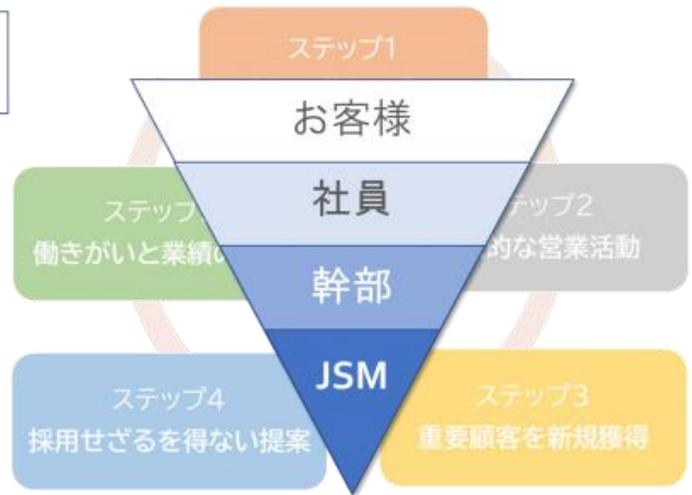
提供サービス

■契約コンサルタント

B2B実践コンサルティング

幹部と社員の参加型で
プランニングと実行をしていく
このプロセスが

- ✓社員のスキルを高め
- ✓リーダーシップを育成し
- ✓強い組織を作ります



■各種セミナー

■“実行力が向上する”コーチング

「採用せざるを得ない提案の作り方」
1時間セミナーなども行っております
ので是非案内をご覧ください！

ご案内 <https://lit.link/masao55> →



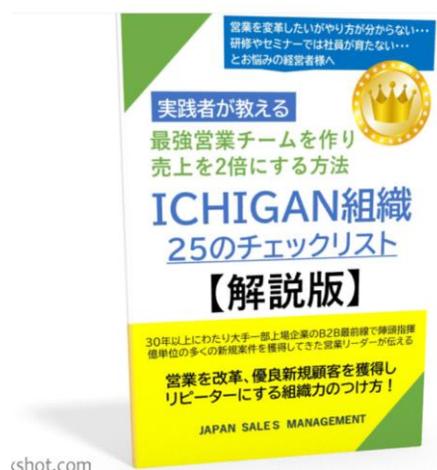
お問い合わせ

お気軽にご相談、お問い合わせください！

お問い合わせフォーム →
またはEメールから直接



お問い合わせをいただいた方にはお礼として、今回の25のチェックリストの一つ一つに解説をしました【解説版】をプレゼントさせていただきます。



cshot.com



ジャパンセールスマネジメント
代表 中村 昌雄

ホームページ <https://j-sm-c.jp/>
E-mail info@j-sm-c.jp

〒244-0801
神奈川県横浜市戸塚区品濃町550-7
広進ビル3階301-2