


売上を2倍にする 人材が定着する モチベーションが高まる 社員が自ら考え自ら動く  
リーダーが育つ 管理職のマネジメント力が高まる 利益率が伸びる 社員が幸せになる



任せることができる幹部社員を育てたい  
ベンチャー企業・中小企業経営者様へ

## 伴走型 営業部長サポート

31年間大手企業で実績を出し続けてきた  
プロが伴走して最強営業チームを作ります

組織で成果を出す営業チームを作ります

ジャパンセールスマネジメント

@JAPAN SALES MANAGEMENT

# 社長の主な悩み

---

- ・**コロナ**禍以降売上が落ちている
- ・**新規商談**を増やしたい
- ・営業が**受け身**で積極的に動かない
- ・**新規開拓営業**のやり方が分からない
- ・営業組織の**マネジメント**ができていない
- ・営業組織を任せることができる**幹部**がない
- ・営業を**育てる仕組み**がない

# こんな営業チームを作ります

---

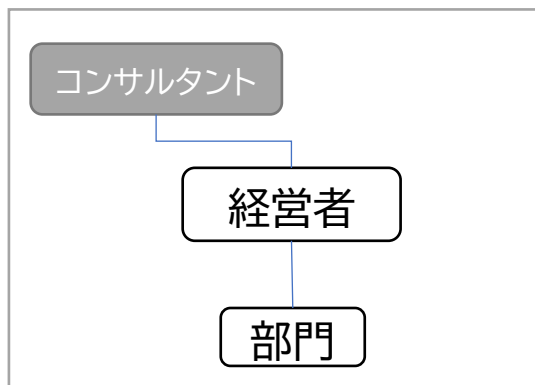
- × チームの売上目標を達成できない
- × 売れる営業と売れない営業の差が大きい
- × チームをまとめるリーダーがない



- ◎ **新規商談**が増えて**売上**があがっている！
- ◎ **全員がミッション**を持ち**イキイキ**活動している！
- ◎ **営業部長**が**リーダーシップ**をとっている！

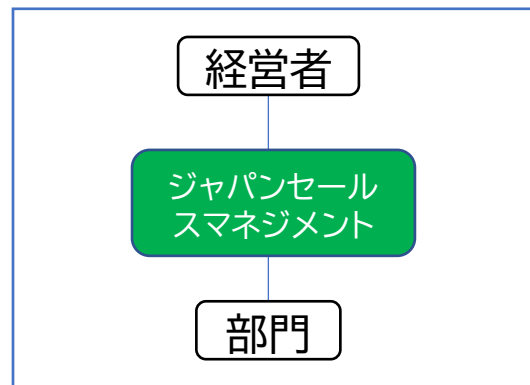
# 通常のコサルティングとの違い

## 通常のコサルティング



通常のコサルタントは、あくまで外部のアドバイザーとして参画

## 伴走型営業部長サポート



当社の営業部長サポートサービスは外部ではなく内部の経営幹部として参画

- ☆ 社内幹部として営業部門強化に直接かかわります
- ☆ 営業部長に伴走してサポートし強い営業部を作ります
- ☆ 部門運営と営業支援により業績達成を推進します

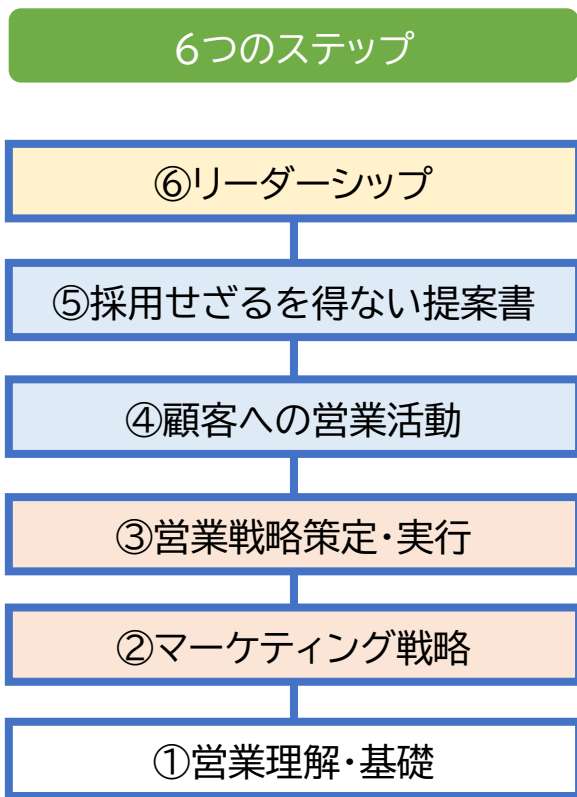
社員育成、戦略立案から新規開拓まで一貫して実行サポート

営業理解／マインドセット／営業戦略／集客施策／営業プロセス設計／活動の標準化顧客戦略／提案書作成／プレゼン／リーダー育成／マネジメント教育／マーケティング戦略策定・教育／ビジネスモデル設計・・・など

# 特長

31年の経験による【事業推進】【組織活用】両方のスキルを独自に体系化

- ・法人顧客の意思決定プロセスを狙う最新の営業手法
- ・決裁者にたどり着き新規開拓できる提案書の作り方、などの実践メソッドを提供



	テーマ	項目
1	営業理解	目的
		営業の重要性
		経営戦略の理解
		営業理解
		顧客とは
2	マーケティング	目的
		重要性
		マーケティング戦略
		USP
		ターゲティング
3	営業戦略の策定と実行	目的
		目標設定
		顧客選定
		プロセス作り
		実行
4	顧客への営業	目的
		アカウントプラン作成
		ヒヤリング方法
		商談シナリオ
		顧客アプローチ
5	採用せざるを得ない提案作成	チーム戦
		目的
		提案内容
		提案書作成
		交渉

	テーマ	項目
6	リーダーシップ	目的
		リーダーシップとは
		リーダーシップ論
		成長を支援する その他ポイント
7	エンゲージメント	目的
		直面する問題
		エンゲージメントサーバイ
		エンゲージメント
		ビジョンへの共感 やりがいの創出 働きやすい職場づくり
8	最強チーム作り	目的
		土台
		安心な環境づくり
		妨害者
		帰属意識
		工夫
		権威になつてはいけない
		リーダーのすべきこと 弱さを見せること 繰り返し伝えること
9	働きたいと業績の両立	目的
		株主資本主義の見直し
		働きたい
		戦略的に構築
		5つの心理的要素 3つの働きかけ

# ご提供できる価値

---

- ・最強営業チーム作り
- ・マネージャー・リーダー育成
- ・マーケティング戦略の立案・実行
- ・営業戦略の立案・実行
- ・営業力強化
- ・新規顧客の開拓
- ・社員の育成・離職の防止
- ・働き甲斐と業績の両立

# 3か月の目標と進め方

1か月目

2か月目

3か月目

## 1. 商談の拡大

商談拡大により予算達成と売上をアップさせます

担当者の目標設定 計画策定	研修により営業 スキルアップ	計画行動により 商談拡大
面談により目標と達成計画を確認、計画策定を支援します	営業研修を実施しスキルアップ、商談の支援を継続	PDCAを継続、商談の拡大と進捗を支援

## 2. 営業戦略の策定・実行

俗人化を脱し組織で成果を最大化させます

企業戦略・ビジョン・強みの理解	戦略策定と目標設定	計画が策定され実行されている
戦略策定の前提となる自社の理解を深めます	強みが活きるニーズと顧客を設定し基本戦略を策定します	実行プロセスを策定してPDCAを行います

## 3. チーム力強化

話し合いを繰り返し問題を解決しながら強いチームを作ります

問題・課題の抽出と整理	解決策の創出と計画	解決策の実行とPDCA
あるべき姿と現状のギャップから問題を抽出し原因を追究します	課題を設定して解決策をその実行計画を策定します	実行し、PDCAをくり返しチーム力を高めていきます

# サービス内容

---

## メインサービス

1. 訪問、またはzoomによるコンサルティング
2. 研修・会議・ミーティングへの参画・個別の面談・相談・進捗のPDCA・個別案件コンサルティング・フィードバック、など計画的に施策を行っていきます。
3. コンサル期間は1年単位といたします(例)2022年12月～2023年12月(12カ月間)
4. 最初の3か月は1週間に1日分(8時間)サポートします  
4か月目以降は状況に応じて再設定させていただきます

## サービスサポート

1. 経営者様への月1回の報告と相談対応
2. 都度メール・電話・WEB面談などで相談を受け付け
3. 各種研修やセミナーのご提供(オプション)
4. 社員様向けコーチング・キャリアコンサルティング(オプション)
5. 補助金代理申請や許認可などの行政書士サービス(オプション)



# 略歴



## 中村昌雄

オムロン株式会社で法人営業31年。売上85億円、部下85名の営業部長などを歴任。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。

「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。

失敗も乗り越え、働きがいと業績を両立する支えるマネジメントで成果を出してきた。大きな実績を出し続けてきた自らの経験を6つのステップ30の項目に独自に体系化。法人営業で新規開拓する実践的なメソッドを提供。

外から助言するのではなく内側に入り込み、頑張る経営者・社員と一緒に泥にまみれて事業を推進する。

行政書士JSM法務事務所代表・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

★提供サービス お問い合わせください！

- ・伴走型営業部長サポート
  - ・顧問契約コンサルティング
  - ・各種研修・セミナー
- ※限定2社  
2回／月 訪問またはzoom  
営業強化・リーダーシップ、新人研修、など

他ご要望に応じて、柔軟にアレンジしてサポートさせていただきます。  
まずはお気軽にお声がけください！

営業強化・チーム作り相談ヒヤリングMTG(30分無料)



ジャパンセールスマネジメント

ホームページ <https://jsm-c.jp/>

E-mail [info@jsm-c.jp](mailto:info@jsm-c.jp)

〒231-0004横浜市中区元浜町3-21-2 ヘリオスビル関内ビル4F  
TEL:045-222-8277 FAX:045-222-8283