


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

営業部門 専属トレーナー

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

売上を2倍にする最強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

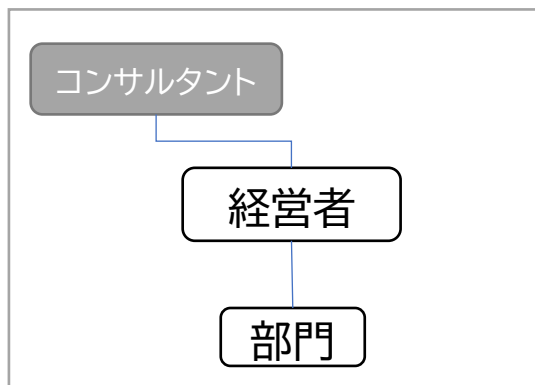
- × チームの売上目標を達成できない
- × 売れる営業と売れない営業の差が大きい
- × チームをまとめるリーダーがない



- ◎ **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！

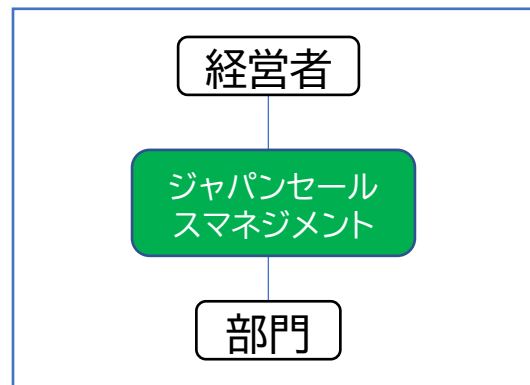
通常のコサルティングとの違い

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

営業部門専属トレーナー



当社の営業部門専属トレーナー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
- ☆ 経営者様と連携を密にしながら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

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

売上を2倍にするために

1. 新規商談の拡大

法人営業の特徴を理解し、新規採用される新しい営業方法を実践します

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るための仕組みづくりを行います

3. チーム力強化

強い営業チームを作ると、個人では困難な大きな目標を達成できます

最初の3か月の目標と進め方(例)

1. 新規商談の拡大

商談拡大により予算達成と売上をアップさせます

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

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

1か月目	2か月目	3か月目
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 新規商談拡大
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
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
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と 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

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
		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
		権威になってはいけない
		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	働きがいと業績の両立	目的
		株主資本主義の見直し
		働きがい
		戦略的に構築
		5つの心理的要素 3つの働きかけ

提供サービス

- ・30分の営業相談ヒヤリング(無料)
- ・営業会議の無料診断(無料)

- ・研修
 - ・新人営業研修
 - ・法人営業基本研修
 - ・新規開拓する新営業方法研修
 - ・提案書作成と交渉研修
 - ・強い営業チーム作り研修
 - ・リーダーシップ研修
 - ・エンゲージメント研修(など、他にもカスタムメイドで行います)

・顧問契約コンサルティング 2回／月 訪問またはzoom

・営業部門専属トレーナー 限定2社

☆ご要望にお応えします、まずはお気軽にお問い合わせください
お問い合わせ先はこちら →<https://form.os7.biz/f/8e73ac6d/>



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・社員と一緒に当事者の一人として事業を推進する。

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

顧客の潜在課題をつかみ、採用せざるを得ない提案のつくり方

法人営業のための 新規開拓“実践”セミナー

参加対象

- 法人 (BtoB) 営業の担当者、リーダー、管理職の方
- 法人 (BtoB) 営業および関連職 (技術営業、企画営業、営業企画など) の方
- 法人 (BtoB) 営業支援スタッフの方
- その他、営業組織や活動を見直したい方

◆開催概要◆

このような課題をお持ちの方にオススメです

- グループ企業、系列企業外の売上比率を上げるために新規開拓が急務となっている。
- 既存顧客の既存製品・商品・サービスの売り上げが落ちてきた。新たな商談・取引を増やしたい。
- 製品・商品・サービスは良いのに商談がすすまない。
- 新規顧客から受注がとれない。
- 個人の営業力に頼ってしまっている。



■ねらい・特長

- 法人営業における「営業」とは何かを理解します。(考え方・マインドの変革)
- 顧客の顕在化していない根本課題・潜在課題をつかみ、採用せざるを得ない提案書作成のノウハウが学べます。
- 新規顧客獲得・新規商談成立までの意思決定プロセス・メカニズムについて学びます。
- 新規・既存顧客と良好で持続的な関係を築くために、自身の営業チーム・組織づくりについて考えます。

■プログラム

10:00 ~ 16:30 <昼食時間 12:00~13:00>

※プログラムは変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

1 営業理解

- 1 これが分かると法人営業が理解できる
法人営業 10 の特徴
- 2 お客様は商品・サービスに興味はありません
お客様が手に入れたい本当のもの
- 3 採用されるための真実のお客様との関係
信頼の関係性モデル

グループディスカッション・演習

2 営業現場でのマーケティング

- 1 あなたの商品が作るお客様の理想の姿
あなたの会社の強みと提供する世界観
- 2 競合でなくあなたの会社が採用される理由
あなたの強みによってのみ満たせるお客様のニーズ
- 3 同じニーズを持ったお客様を特定する
そのニーズがあるお客様の背景・理由

演習

3 根本課題を解決する次世代営業

- 1 課題解決営業ではもう古い
根本課題を解決するパートナーへ
- 2 人は「何を」ではなく「なぜ」に動かされる
根本課題を顕在化させる仮説の立て方と質問方法
- 3 採用せざるを得ない提案ストーリー
「採用せざるを得ない提案書」フォーマット

演習

4 組織の意思決定プロセスを徹底的に抑える

- 1 あなたのいない会議室で話し合われて決定されます
意思決定プロセス 5.4 人を明らかにする
- 2 基本的に保守的でリスクに敏感だと理解する
立場ごとの動機とリスクを抑える
- 3 意思決定チームへのアプローチ方法
決裁者の本音を知って組織でアプローチ

グループディスカッション・演習

おわりに 営業プロセス全容 質疑応答

■開催日時

2023年2月1日水

[時間] 10:00 ~ 16:30

■開催形式

Zoom によるオンラインセミナー

■講師

中村 昌雄
ジャパンセールスマネジメント 代表

■参加料 (税込)

- 法人会員…44,000 円 / 1 名
- 会員外…55,000 円 / 1 名

● 申込・セミナー詳細は

JMA152279

検索



https://school.jma.or.jp/products/detail.php?product_id=152279

ぜひご受講ください。

または内容をアレンジして御社向けに個別にセミナーを実施させていただきますのでお声がけください。

営業強化・チーム作り相談ヒヤリングMTG(30分無料)

[お申込み→](#)



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

〒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