

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

30のチェックリスト

バブル期に大量採用された営業マンが、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
競合を切替え多くの新規案件を獲得してきた営業リーダーが伝授

**法人営業を改革し、新規顧客を獲得する
組織的な実践方法をお伝えします!**

ジャパンセールスマネジメント

営業チームを強化して売上をあげたい・・・
新規の顧客からの受注を獲得したい・・・
とお悩みの経営者様へ

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 6つの重要ステップと30のチェック項目

ステップ 0 営業とは何か定義できていますか？

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

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。

私はオムロン株式会社で31年間、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。

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、6つのステップ30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
行政書士JSM法務事務所代表

法人営業コンサルタント・行政書士



■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と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:国家資格キャリアコンサルタント・GCS認定コーチ

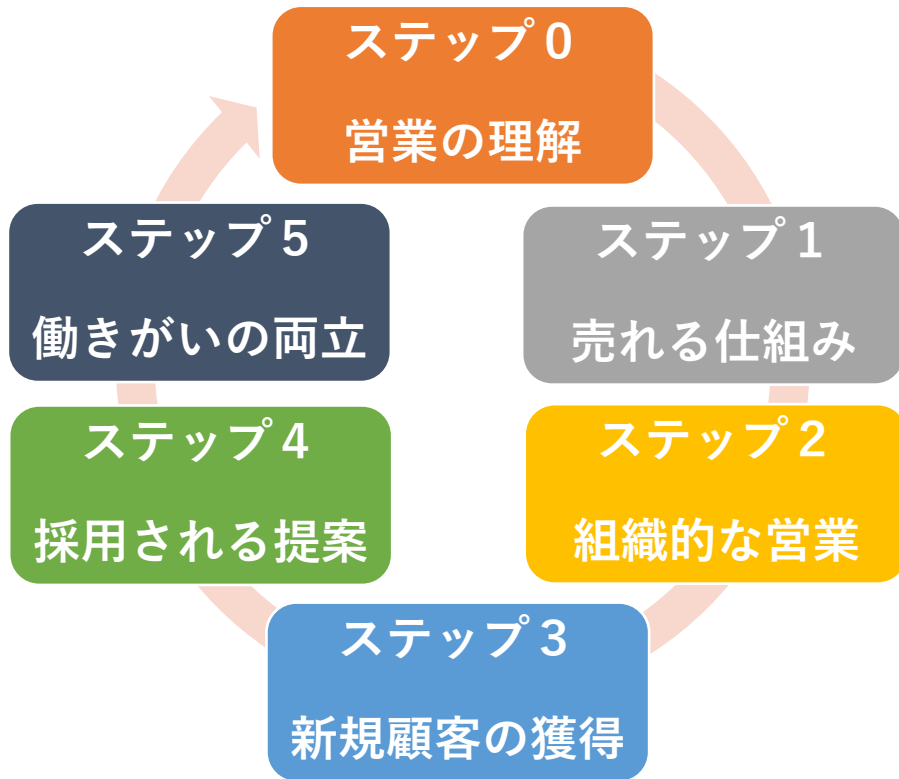
趣味は釣り、お酒、温泉、お城と石垣好き
日本100名城巡りにチャレンジ中、82城まで制覇

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 6つの重要ステップ



- ・ステップ0
営業理解
【営業としてのマインドセット】
- ・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0 営業の理解

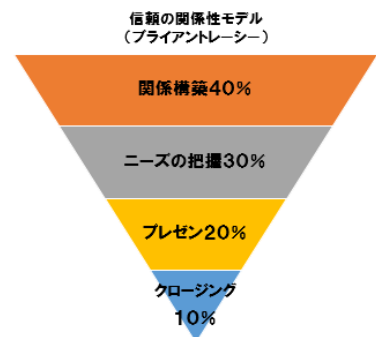
【マインドセット】

スキルや営業方法を学んでも、その前提として営業職としての自尊心の高さ、マインドセットが正しくないと成果につながりません。

営業とは、商品やサービスを売り込むことではありません。お客様に「素晴らしい未来」を手にしてもらうことをお手伝いする仕事です。

営業とは、いかにたくさんのお客様に効率よく売り込むことかと思っていないですか？そんな失礼な態度では、法人顧客は購入していただけません。マネジメントを間違ってしまうです。

営業と、お客様の間にあるのは信頼関係です。信頼関係を構築するにはどうしても時間と回数が必要になります。そのことを前提として理解して営業指導してあげましょう。



ご自身でチェックしてみてください

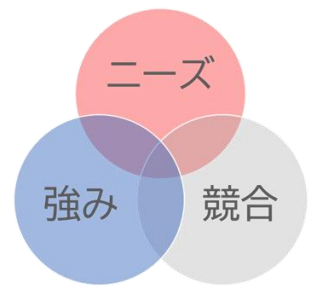
ステップ0 営業理解 【マインドセット】

採点 _____ 点 / 5点

- ☐ 1. 営業の重要性について共有できていますか？
- ☐ 2. 営業とは何か定義できていますか？
- ☐ 3. お願い営業、ヘコヘコ営業になっていませんか？
- ☐ 4. 他の誰よりもお客様のことが好きですか？
- ☐ 5. 効率よりも信頼構築を一番重要視していますか？

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

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

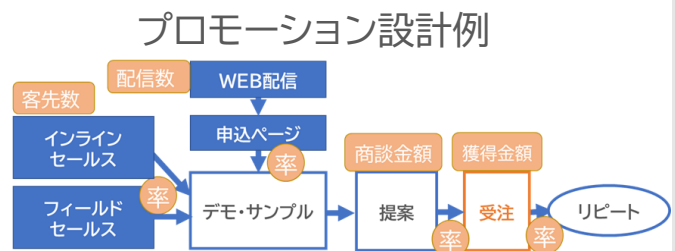
ステップ2 組織的な営業活動

【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

- ☐ 11. アグレッシブな売上目標を設定していますか？
- ☐ 12. 売り込むお客様に優先順位をつけていますか？
- ☐ 13. 営業活動のプロセスが設計されていますか？
- ☐ 14. 適切なKPI(重要業績評価指数)を設定していますか？
- ☐ 15. 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

- ☐ 16. お客様の組織と人の役割を知っていますか？
- ☐ 17. 営業はヒヤリング8割が徹底できていますか？
- ☐ 18. お客様の隠れたお困りごとを知っていますか？
- ☐ 19. お客様の購買意欲を最高に高めていますか？
- ☐ 20. 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

- ☐ 21. お客様の経営者が実現したいことは？
- ☐ 22. お客様のマネージャーが実現したいことは？
- ☐ 23. お客様の担当者の要望は？
- ☐ 24. 提案は上の3つのお客様の課題を解決しますか？
- ☐ 25. 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、社員の生きがい働きがいと、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

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

30のチェックリスト

ステップ0 営業理解 【マインドセット】

- ☐ 1. 営業の重要性について共有できていますか？
- ☐ 2. 営業とは何か定義できていますか？
- ☐ 3. お願い営業、ヘコヘコ営業になっていませんか？
- ☐ 4. 他の誰よりもお客様のことが好きですか？
- ☐ 5. 効率よりも信頼構築を一番重要視していますか？

ステップ1 売れる仕組み作り 【マーケティング戦略】

- ☐ 6. 商品・サービスの【強み】を認識していますか？
- ☐ 7. お客様の【ニーズ】をよく理解できていますか？
- ☐ 8. 【強み】はお客様の【ニーズ】とマッチしていますか？
- ☐ 9. ニーズを持っている【お客様】を知っていますか？
- ☐ 10. 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】

- ☐ 11. アグレッシブな売上目標を設定していますか？
- ☐ 12. 売り込むお客様に優先順位をつけていますか？
- ☐ 13. 営業活動のプロセスが設計されていますか？
- ☐ 14. 適切なKPI(重要業績評価指数)を設定していますか？
- ☐ 15. 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】

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

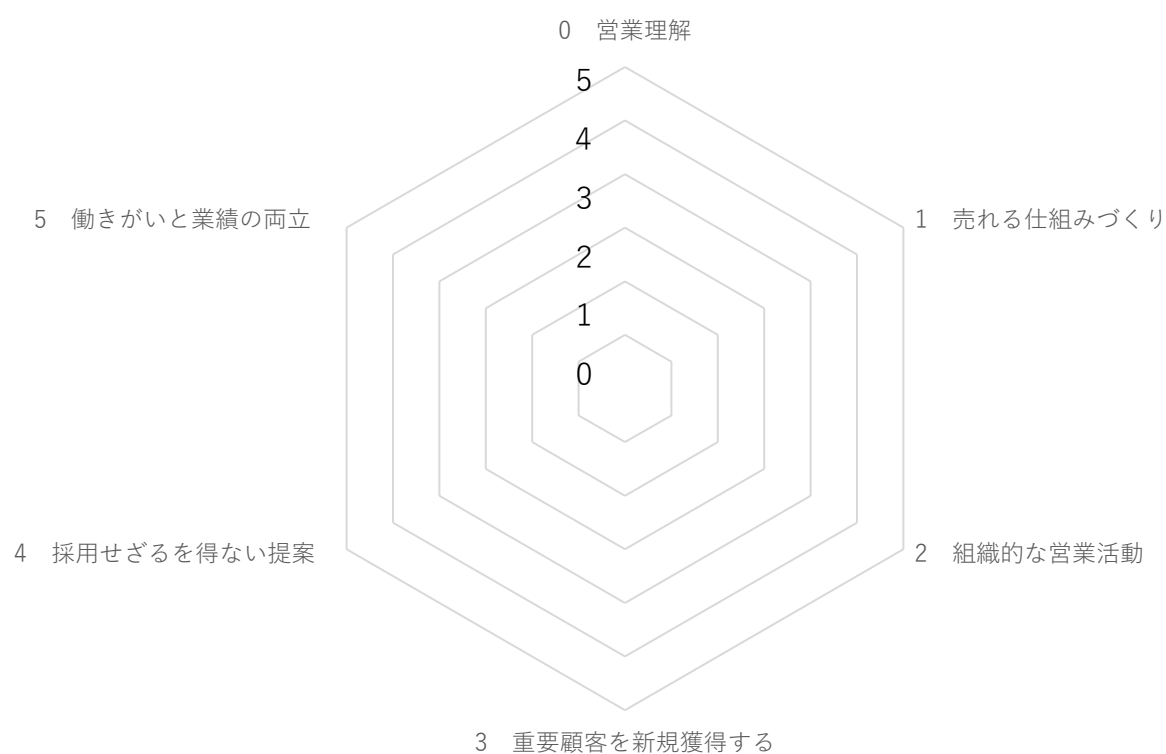
ステップ4 採用せざるを得ない提案【経営課題の解決提案】

- ☐ 21. お客様の経営者が実現したいことは？
- ☐ 22. お客様のマネージャーが実現したいことは？
- ☐ 23. お客様の担当者の要望は？
- ☐ 24. 提案は上の3つのお客様の課題を解決しますか？
- ☐ 25. 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】

- ☐ 26. 社員がイキイキと働いてくれていますか？
- ☐ 27. 社員一人一人を認めてあげていますか？
- ☐ 28. 社員のために仕事をしていますか？
- ☐ 29. 何でも報告し相談できる風通しの良い組織ですか？
- ☐ 30. 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
安心で幸せな家庭。

これからの日本、そんな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。

私はサラリーマンとして働き続け、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、一つの人生の役割を果たせたと感謝しています。

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31年勤めた会社を退職しコンサルタントとして起業しました。強い営
業チームを作って売上拡大に貢献するとともに、カウンセラーとして社員
の働き方の相談にのらせていただいています。

また認定コーチとして経営者様の施行の整理と相談役もさせていただい
ています。コミュニケーションの橋渡しもさせていただいています。

私は働く人の味方です。全力で取り組んでお役に立ちますのでお声がけ
ください。そして私自身、納得のいく第2の人生を生きることを誓っています。

2022年3月21日 中村昌雄

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
管理職のマネジメント力が高まる 利益率が伸びる 後継者のやる気が高まる

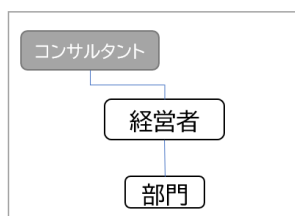
任せることができる幹部社員を育てたい
ベンチャー企業・中小企業経営者様へ

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

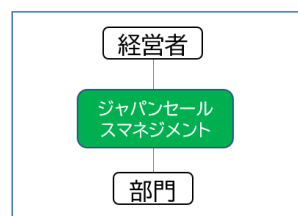
- ・**コロナ**禍以降売上が落ちている
- ・**新規商談**を増やしたい
- ・営業が**受け身**で積極的に動かない
- ・営業会議で誰も**発言**しない
- ・営業組織の**マネジメント**ができていない
- ・営業を**育てる仕組み**がない

通常のコンサルティング



通常のコンサルタントは、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

一つでも当てはまる経営者様へ

売上を2倍にする最強営業チームを作ります！

- ☆ **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

競合を切替
16億円獲得
した提案書

戦略を転換
注力事業を
230%成長

中村昌雄

- ・オムロン株式会社で営業部長を歴任
- ・法人営業31年、営業マネジメント14年、部下300人
- ・競合切り替え、数千万円・数億円の**新規獲得実績**多数
- ・営業マーケティング・営業戦略策定と実行のプロ
- ・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**



提供できる価値

01. 最強営業チーム作り
02. マネージャー・リーダー育成
03. マーケティング戦略の立案・実行
04. 営業戦略の立案・実行
05. 新規顧客の開拓
06. 社員の育成・離職の防止

6つのステップ



進め方（例：アレンジします）



営業・チーム作り相談ヒヤリングMTG(30分無料)

現在のお悩みをお聞かせいただき、取り組む方向を整理させていただきます。**お気軽にお申し込みください！**

<https://form.os7.biz/f/a9cb2fcb/>

相談いただいた方には、法人営業を体系づけた30のチェックリスト【解説編】をプレゼントします。



社員教育・リーダー育成・チーム強化・戦略立案から新規売上まで一貫して実行サポート！

★提供サービス(お問い合わせください)

- ・営業部門専属トレーナー
- ・顧問契約コンサルティング
- ・各種研修・セミナー

2社限定

2回／月 訪問またはzoom

営業強化・新規開拓・リーダーシップ・チーム作り、他

ジャパンセールスマネジメント

〒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 メール:info@jsm-c.jp HP:<https://jsm-c.jp/>

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/>



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応えます

- 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。

■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

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 あなたの商品がつく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



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



ジャパンセールスマネジメント
行政書士JSM法務事務所

代表 中村 昌雄
ホームページ <https://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