



競合を切替えて新規開拓してきた
経験と実践メソッドを提供

最強の営業チーム作り



ジャパンセールスマネジメント

あなたの会社の営業部門のことで こんな**お悩み**はありませんか？



コロナ以降
既存顧客の
売上が落ち
ている

売れる営業
と売れない
営業がいる

営業を任せ
るリーダー
がない

新規開拓の
営業方法が
分からない

営業を育て
る**仕組み**が
ない



- ☑ **新規顧客**での商談が増えて売上があがっている！
- ☑ **全員がミッション**をもってチームの目標を達成している！
- ☑ **リーダーが育ち**営業チームを任せることができている！



このような営業チームを作ります

実績の一部

- **営業プロセスを改革**し売上を1年で230%成長
- **可能性1%からの逆転**で1億円の商談獲得
- 「**採用せざるを得ない提案**」で16億円の新規獲得

実際に組織営業で実現してきたこれらの経験と再現できる体系化した実践メソッドを提供します

中村昌雄 プロフィール

営業コンサルタント・研修講師・ビジネスコーチ

- ・ B to B日本最大手のオムロン株式会社で営業を31年
- ・ FA（ファクトリーオートメーション）分野で生産財の法人営業
- ・ 営業マネジメント14年、売上85億円の営業部長など歴任
- ・ 300名の部下を指導し営業最前線で陣頭指揮
- ・ 組織力を活用した営業で多くの数千万円・数億円の新規獲得
- ・ M & Aした子会社の事業と営業部門の立直し
- ・ 注力事業を1年間で1.5億から4億へ230%成長させる



行政書士・国家資格キャリアコンサルタント・認定コーチ

日本能率協会「法人営業のための新開拓“実践”セミナー」講師

著書「法人営業の教科書（大和出版社）」6月刊行決定

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、85城まで制覇。1965年生まれ 横浜市在住 滋賀県出身

このような営業になっていませんか？

- ☒ 活動量を増やしても売上があがらない
- ☒ 売上を営業マンに頼っている
- ☒ よい商品だけれども売れない
- ☒ 決裁者・キーマンに訴求しても売れない
- ☒ 価格競争になり受注しても利益が出ない



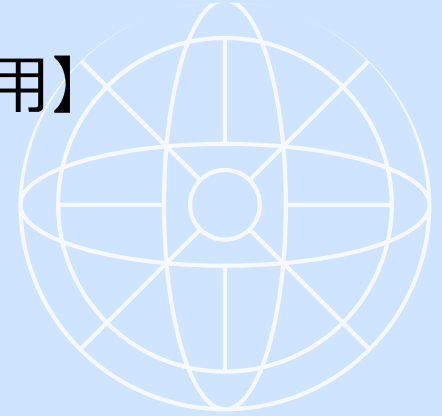
新規獲得するチーム作りの正解はこちらです！

- ☑ 売れる仕組み、営業現場にマーケティングを導入
- ☑ 脱属人化・組織営業、営業戦略の策定と実行
- ☑ お客様のすばらしい未来を売る、新たな営業方法
- ☑ “組織戦”で顧客の組織的意思決定プロセスを勝ち取る
- ☑ 「採用せざるを得ない提案書」を作成する



【特長】

3 1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

6つのステップ

① 営業理解・基礎

② マーケティング戦略

③ 営業戦略策定・実行

④ 顧客への営業活動

⑤ 採用せざるを得ない提案書

⑥ リーダーシップ・チーム作り

	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 チーム戦
5	採用せざるを得ない提案作成	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ベイ 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

サービスプラン

1. 営業部門専属トレーナー

- ・社内幹部として営業部門強化に直接関わります
- ・経営者様と連携を密にし、営業部長に伴走してサポート
- ・月4回の訪問又はオンライン＋随時の相談

2. 顧問契約プラン

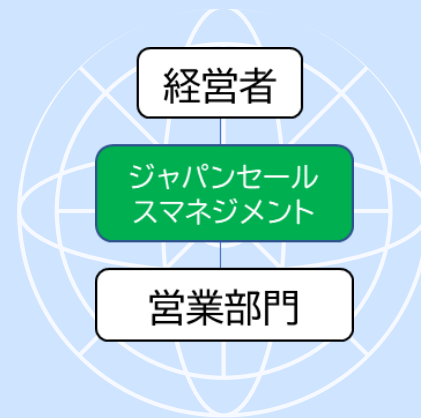
- ・定期Mtg実施（オンライン中心）＋随時の相談
- ・120分（1研修付き）＋60分／月コース・60分×2回／月コース

3. 各種研修・セミナー

- ・新人営業・法人営業基本・新規開拓する新営業方法
- ・提案書作成と交渉・強い営業チーム作り
- ・リーダーシップ・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）

4. オプション

- ・実行力が上がるビジネスコーチング（GCS認定コーチ）
- ・社員様向けキャリアカウンセリング（国家資格キャリアコンサルタント）
- ・補助金申請サポート（行政書士サービス）





ジャパンセールスマネジメント

ホームページ <https://j-sm-c.jp/>

E-mail info@j-sm-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

(2023.2.6)