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！

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

ジャパンセールスマネジメント

売上を何倍にもする！
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　社員の働きがいが会社を支えてますか？

04　おわりに

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

00 はじめに

✓既存のお客からの注文が減少し、売上が下がっている
✓メイン顧客への依存が大きく、リカバリーが難しい
✓営業マンが新規開拓に前向きに取り組まない
✓営業マンの行動と成果のばらつきが大きく、営業力が弱い
✓新規開拓の営業を指導したいが、教えられる者がいない
✓体制を整え、これから売上を大きく伸ばし飛躍成長したい！

この中で一つでも当てはまれば、この本はお役に立てます。

もし営業を強化しようとしてスーパー営業マンに学ぶ・営業ツールの導入などをお考えなら、残念ですがそれでは売上は上がりません。

なぜならば法人営業は営業マンのスタンドプレーではなく、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を作る必要があります。

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。

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。ぜひ経営幹部と社員が育ち、最強営業チームを作り、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。

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

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株式会社　代表取締役
コンサルタント・研修講師

・B to B日本最大手のオムロン株式会社で法人営業を31年
・若手営業マンのころから競合を切替えて新規商談を次々と決める

・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

・「採用せざるを得ない提案書」を指導し、多くの数千万円・数億円の獲得
・注力事業を1年間で1.5億から4億へ230%成長させる、など実績

・多くの営業マンの支援をしたい思いで55歳で早期退職
・実際に成果を出した経験と、再現できる体系化した実践メソッドを提供
・クライアントが新規獲得の成果を出している

◆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・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
◆横浜商工会議所「令和5年度ビジネスセミナー」講師
◆著書「99．9%成約する営業術（大和出版社）」好評発売中

amazon

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

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

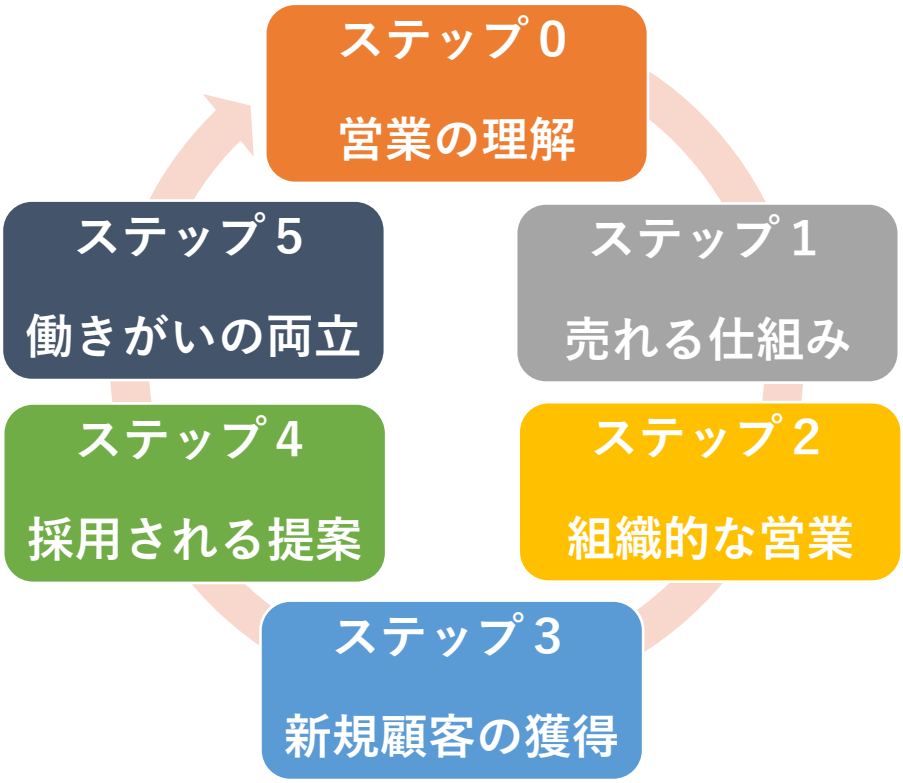
・社員を成長させる

・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

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

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】

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

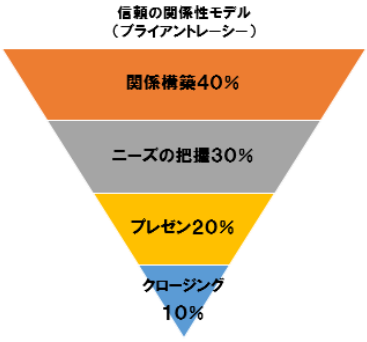
ステップ0　営業の理解
【マインドセット】

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ませんか？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います。

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。



（出展：ラーニングエッジ）

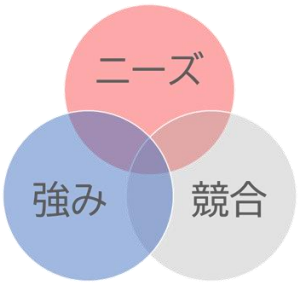
ご自身でチェックしてみてください

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？

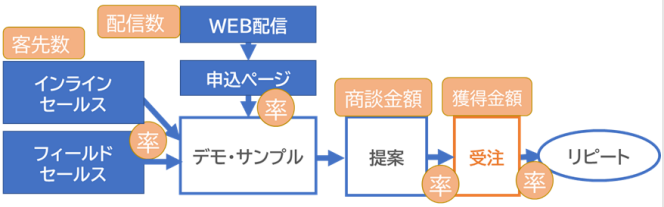
ステップ2　組織的な営業活動
【営業戦略と営業活動】

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

プロモーション設計例



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？

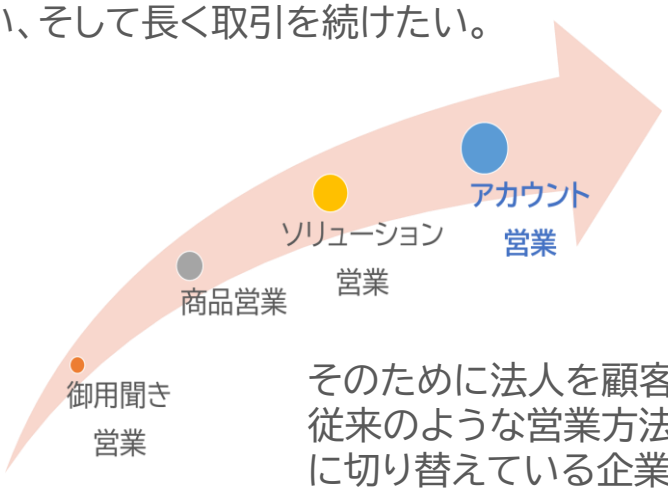
□ 13. 営業活動のプロセスが設計されていますか？

□ 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. 計画をしっかり立てて活動していますか？

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

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】

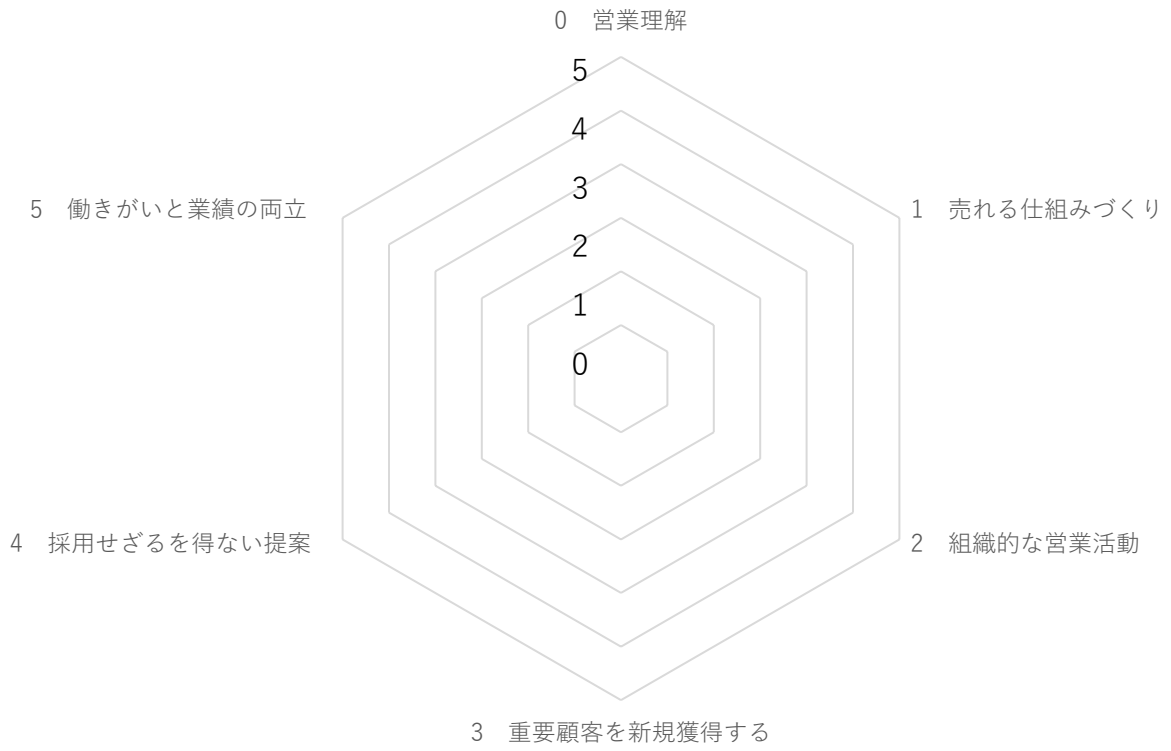
- □ 21. お客様の経営者が実現したいことは？
- □ 22. お客様のマネージャーが実現したいことは？
- □ 23. お客様の担当者の要望は？
- □ 24. 提案は上の3つのお客様の課題を解決しますか？
- □ 25. 意思決定に関わる全ての人に提案していますか？

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？

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

最強営業チーム度
チェック



プレゼント【B2B売上アップ営業実践セミナー】

無料でお申し込みください
https://form.os7.biz/f/4663a186/

この冊子の30の全ステップを毎回一つ一つ解説した、メールによるセミナーです。このメールセミナーは37回にわたり完全無料で提供いたします。ぜひともお申し込みください！（※ワンクリックで解除できます）

これまでに数々の企業に大きな成果をもたらしてきた実践方法をわかりやすく体系化してお伝えします。

今こそ実際のビジネス現場で成果を出している秘訣を学び売上を倍増させてください！

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

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の人生を生きると誓っています。

2024年3月　中村昌雄

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

全員がイキイキと活動して大きな新規受注を獲得
そして売上を何倍にも伸ばし会社の成長を実現する

組織成果を最大化する
営業チーム作りトレーナー

個別Zoom説明会開催

毎月限定5社
今だけ無料

今すぐ日程を確保する！

各月先着5社で締め切ります

この個別説明会では
弊社のコーチング・コンサルサービス
（月額22万円）を無料体験していただきます
※守秘義務があるため安心してお話しいただけます

1. あなたに寄り添い目指されている理想・ゴールを明確にします
2. お悩みや課題について30分のミニセミナーを行います
3. 具体的な取り組み方法についてコンサルします
4. 弊社の支援サービスメニューをご説明します

一度でも体験いただいた方は
このような成果を得られています

1. 戦略ビジョンの明確化
2. リーダーシップスキルについての気づき
3. 課題の明確化とアプローチ方法
4. 新しい視点への気づき
5. 課題への優先順位付け
6. 組織文化への取組の気づき
7. ストレス緩和

本説明会の最後には特別なご案内を用意しています

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

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

- ・売上拡大　営業チーム作り　2回／月　訪問またはオンライン
- ・売上拡大　営業コンサル　2回／月　オンライン
- ・各種研修・セミナー　営業強化・新規開拓・リーダーシップ・チーム作り、他

提供できる価値

01. 最強営業チーム作り

02. 新規顧客の開拓

03. マネージャー・リーダー育成

04. マーケティング戦略の立案・実行

05. 営業戦略の立案・実行

06. 社員の育成・離職の防止

6つのステップ

⑥リーダーシップ

⑤採用せざるを得ない提案書

④顧客への営業活動

③営業戦略策定・実行

②マーケティング戦略

①営業理解・基礎

進め方（例：アレンジします）

ご相談やセミナー研修依頼・取材など何でもお気軽に

お問い合わせフォーム　https://form.os7.biz/f/8e73ac6d/

ジャパンセールスマネジメント株式会社

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

2024年3月

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.