

あなたの営業部隊を抜本的に改革する！

無料！営業診断のお勧め

～新規開拓、既存客深耕の作戦から提案営業、営業活動内容、組織・管理体制まで～

<あなたとあなたの営業部隊は、こんな悩みを抱えていませんか？>

新規開拓や深耕計画を立て目標も設定したが、なかなか思い通り進んでいかない！

営業は忙しく動いているが、雑用係や流され営業で無駄やロスが多く、生産性が低い！

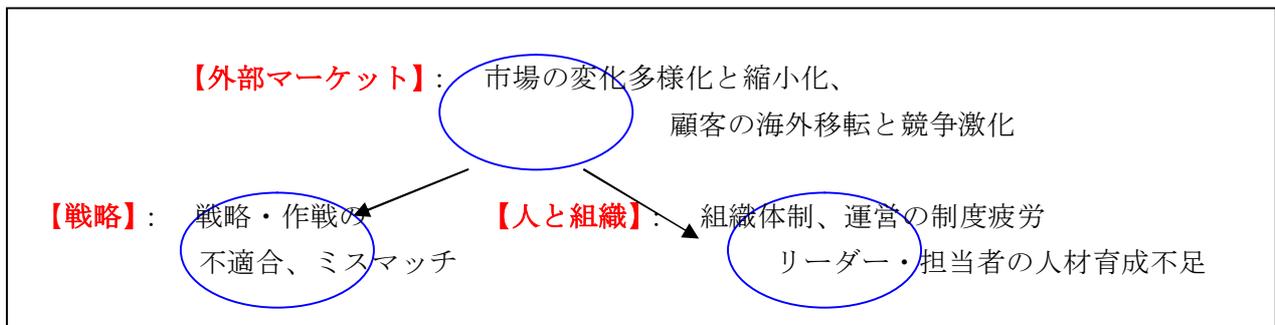
③会社の強みがあるのに、それを活かせる営業が出来ておらず、業績アップが実現しない！

④全国的な販売拠点があるものの拠点や担当者のバラつきが大きく、足を引っ張っている！

⑤目標管理と評価制度を見直したが、なかなかその成果があらわれてこない！

⑥営業リーダーや担当者の育成が思うように進んでいない。営業がまだ弱体である！

今、営業を取り巻く環境変化と課題とは！



⇒何より【外部マーケット】の厳しい現実にあわせて、

いかに【戦略作戦】を立て直し、【組織・人】を変革するか！

外部からの診断で、営業を抜本的に見直し、改革を進める！

<診断のステップとして>

簡易営業診断の実施

(一日)

・事前の全体状況と経営課題、営業課題の確認（トップ幹部より）

・現状分析アンケートの実施 ・資料類の収集と分析

・営業トップ、リーダー、優秀担当者へのヒヤリング

ご報告及び、改善提案

・簡易報告書の作成

・トップ、幹部、リーダーへ向けてのご報告会の開催

③新たな営業力強化に

向けた改善対策実施

例：

⇒新規開拓プロジェクトと既存客深耕へ向けた提案活動の推進

⇒営業を中心とした全社目標管理と評価制度の抜本見直し

⇒作戦力強化のための実践営業研修とサポート体制づくり

⇒営業生産性向上のための体制及び活動方法の抜本見直し

新たな部下指導育成のためのリーダー教育（変革型リーダー育成）

（補足資料有り）

※CBC総研では積極的に営業力強化を目指すお客様に、無料営業診断を実施しています。

【連絡先】 ㈱CBC 総合経営研究所

連絡先TEL 03-5835-2071 FAX 2072

メール: mail@cbc-souken.co.jp

ホームページ: <http://www.cbc-souken.co.jp/>