

社長！

「儲ける営業」に変えましょう！

戦略・計画・評価の抜本改革とトップの役割

著者／株式会社 CBC総合経営研究所

代表取締役 山川 裕正（やまかわ ひろまさ）

～中小企業診断士～

はじめに：

～“夢とロマン”を追う社長が

「儲ける営業」をつくる～

第一章：

社長の「ビジョンと方向」が

儲ける営業をつくり出す！

- ・こんな営業会議は、今すぐやめだ！
- ・「トライ&エラー」で「実行」を徹底する
- ・新しい価値を生み出す営業体制の作り方
- ・社員の「世界観」を変えた〇社長の成功事例

第二章：

儲ける営業戦略は、「現場発想」から生まれる

- ・「成果の出る方程式」で基本戦略を立てる
- ・儲ける営業戦略「マトリックス営業4つの領域」
- ・「マトリックス営業」の戦略的活用法
- ・4つの領域を新規開拓ステップに落とし込む

第三章：

数値計画を徹底的に見直して、

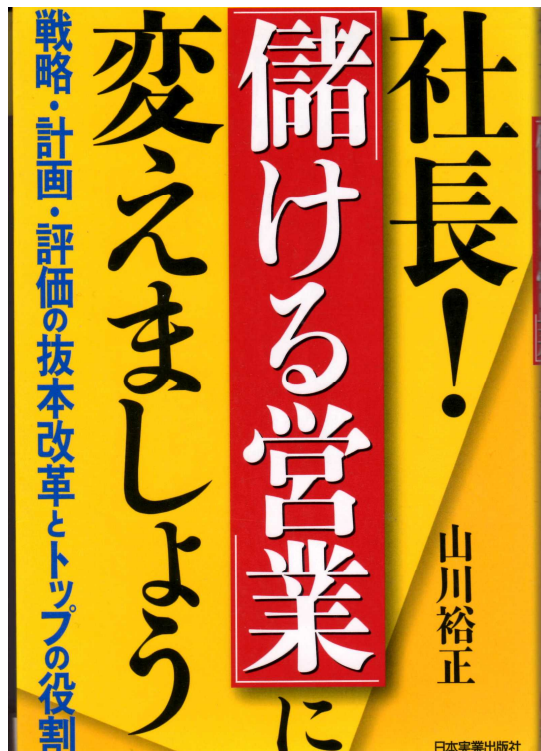
顧客層別作戦を立てる

第四章：

評価制度を改革して、

会社を「儲ける」体質に変える

- ・評価制度改革を成功させる鍵とは
- ・幹部人事で社長が犯す4つの大罪
- ・社長に対してコンサルタントが出来る事



総ページ：214ページ

価格：1500円（税別）

株式会社 CBC総合経営研究所

（クリエイティブ ビジネス コンサルタンツ 総合経営研究所）

東京都千代田区神田佐久間町2丁目25番地第二千代田ビル3階

TEL 03 (5835) 2071

FAX 03 (5835) 2072