

みずほセミナーご案内

今こそ、不況に強い営業に鍛える！

営業の徹底見直しと生産性向上=7つの具体策

～ムダや非効率を省き、トータルな視点からスリムで効率的な営業体制をつくる～

対象 社長、営業幹部及び営業マネージャー

平成 22年9月7日(火)

10:00～17:00

景気が急激に悪化する中、営業改革も待ったなし。営業といえども、ムダや非効率は許されず、よりスリムで効率的な活動と体制を実現しなければ、激しい競争に勝ち残っていけない状況です。しかし安易な人減らしや精神論での追い込みだけでは、営業の生産性は高まるどころか逆に落ち込み、さらに業績不振に陥ってしまいます。本セミナーでは、トータルな営業戦略や組織、管理から具体的な活動方法まで、営業の生産性を徹底的に高める実践的な方法を解説します。

(詳しくは裏面をご覧ください)

講師 ▶

(株)CBC総合経営研究所代表取締役

山川 裕正氏



昭和50年早稲田大学政経学部卒。大手百貨店、リース会社、大手コンサルティング会社勤務を経て昭和63年より現職。中堅中小企業の経営改善、営業力強化、システム改善等の指導に活躍中。経営がわかるコンサルタントならではの実践的指導には説得力がある。

【主著】「リレーショナルマーケティング」「株式公開」「こんな営業は今すぐやめろ」「普通の人型リーダーが最強の組織をつくる」「今こうすれば営業は強くなれる」「絶対に勝つマトリックス営業」「社長！「儲ける営業」に変えましょう」「ズバリ！トップ営業をめざす商談術」他多数

主催 ▶ みずほ総合研究所

TEL 0120(737)132

会場 ▶ 当社セミナールーム

東京都千代田区内幸町1-2-1 日土地内幸町ビル3F
(JR・地下鉄銀座線新橋駅下車5分、都営三田線内幸町駅上)

参加費 ▶

	特別会員	普通会員	非会員
	25,200円	27,300円	31,500円
うち消費税	1,200円	1,300円	1,500円

★1社2～4名ご参加の場合は1名につき2,100円、5名以上ご参加の場合は1名につき4,200円の割引をいたします。
(昼食代、テキスト代を含みます。不参加の場合も返戻はいたしません。)

FAXでのお申込みは

0120(737)219

郵便でのお申込みは

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1
みずほ総合研究所 教育事業部(セミナー担当)

セミナー最新情報をホームページをご覧ください(お申込みもできます)

<http://www.mizuhosemi.com>

みずほセミナー

検索

No.22-1161「営業の徹底見直しと生産性向上=7つの具体策」参加申込書 (22.9.7)

住所	〒		TEL	
会社名	(フリガナ)		FAX	
代表者名			お客さま番号	
参加者	所属	役職	氏名	年齢満才 在職年
参加者	所属	役職	氏名	年齢満才 在職年
派遣責任者名	所属	役職	氏名	宿泊施設利用希望()
請求書送付先	所属	役職	氏名	
通信欄			当社使用欄	5006669 特・普・M・I・S・非

※ご記入戴いた個人情報の利用目的については裏面をご覧ください。

※裏面の質問票をご利用ください。

1 <儲け>が営業の存在価値！ところが営業現場はムダだらけ！

<営業生産性向上の成功・失敗の2つの事例>

- ・営業マンを減らして、業績ガタガタのM社。逆に最高益のD社の事例
→単なる人員削減だけでは、営業は再生しない！ →根性論、精神論は逆効果！
- ・ではどうすれば、営業の生産性を高められるのか？
①営業幹部・リーダーは時代を正視しよう！
②信念を持って、頭と体のハードワーキングを営業の基本方針とする！
③営業の生産性を高める、7つの具体策とは

2 営業に“自信と信念”を与え、やる気を高める！ それが生産性向上のスタートだ

- ①営業から、サラリーマン意識をなくせ！
- ②「夢とロマン」のある営業こそ、業績が良いことを知っていたか？
- ③<儲け>の計算式・何より利益主体の営業に切り替える

3 営業の戦略を組んでこそ、圧倒的な生産性の実現できる！

- ①良い製品があっても、<儲からない>ことを自覚せよ！
- ②生産性向上の6つの戦略対策
- ③市場を4つに分ける「マトリックス営業」で、戦略発想の生産性アップを！
- ④社内他部門、他社との関係プレーを円滑にせよ
- ⑤営業担当者の役割を見直せ

4 プロセスの徹底見直しと「しくみ化」で生産性アップ

- ①新規開拓も、メリハリつけた4つの場面展開
- ②新規開拓、新規提案こそ、標準化・マニュアル化せよ
- ③営業の成功事例をノウハウ化し横展開する
- ④<顧客>情報は、儲けの宝庫！

5 営業マン一人一人の活動を見直し、生産性を徹底して高める

- ①営業の<非生産性>を当たり前と思うな！それは甘えの言い訳だ
- ②営業をルーチンワーク作業にさせてはいけない！
- ③一生懸命で赤字！？の空しい商談をなくせ
- ④リーダーは商談の中身に踏み込んでこそ、儲けられる

6 営業業務と業務メンバーの活動を抜本的に見直す

- ①業務員の役割を明確にして、やる気を引き出す
- ②業務プロセスの見直しが、改善の基本
- ③業務員は、社内コミュニケーションの要

7 年・月・週・日のメリハリあるマネジメントが生産性向上をよりを確実にする

- ①業績計画にメリハリをつけないければ、生産性は上がらない
- ②年から6～8か月サイクルの先行作戦計画づくり
- ③業績管理は3か月スパンで詰める
- ④月は、作戦計画の見直し<リブランニング>
- ⑤週単位で、行動改善の徹底を図る
- ⑥日報を部下の行動チェック管理に使ってはいけない！

8 生産性向上は、リーダーの役割！

- ①これからは、<普通の人>こそ、リーダーになれる
- ②<明るく元気>な営業部隊は、リーダーがつくる
- ③部下メンバーの自己管理・自己責任を徹底する、オープンな仕組みをつくる

内容等に関するお問い合わせ先 TEL 03 (3591) 7606

ご質問にお答えします

- ・事前にご質問がございましたら、下欄にご記入ください。当日講師よりお答えいたします。
- ・セミナー終了後のご質問・ご相談には、後日ご回答いたします。

ご参加要領

- ① ホームページで、又は表面申込書にご記入の上、当総合研究所までご郵送またはファクシミリでお申し込みください。
- ② 折り返し、参加証と請求書をお送りします。請求書到着後、セミナーの3日前までに下記の口座にお振り込みください。なお領収書の発行は省略させていただきます。
みずほ銀行 本店「みずほ総合研究所株式会社」 普通預金口座 No. 2035802
- ③ 満員でお断りする場合は電話でご連絡申し上げます。
- ④ お取り消しの場合は開催日の前営業日までにご連絡ください。参加費は全額返戻いたします。
(なお、ご連絡ない場合はお席をご用意する関係上、参加費は請求させていただきます)
- ⑤ 録音・パソコンのお持込みはご遠慮願います。
- ⑥ 駐車場はございません。車でお越しはご遠慮ください。
- ⑦ 諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。

宿泊施設のご案内

セミナーにご参加される方に限り、割引料金で契約ホテルをご紹介します。
ご利用の方は、セミナー参加申込書の宿泊施設利用希望欄に○をおつけください。折り返し資料をお送りします。

個人情報の利用目的

- ① 商品やサービス等のお申込の受付のため。
- ② 商品やサービス等のお取引における管理のため。
- ③ 商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求等を行うため。
- ④ ダイレクトメールの発送等、当社や提携会社等の商品やサービス等に関する各種ご提案・ご案内のため。
- ⑤ その他お客さまとのお取引を適切かつ円滑に履行するため。

みずほ総合研究所

セミナーのご案内はホームページでもご覧になれます。 <http://www.mizuhosemi.com>

