



これまでの営業計画ではなぜダメなのか!

# “儲け”が倍増する、 営業戦略の立て方、進め方

失敗しない2007年度営業戦略の立て方を徹底解説!

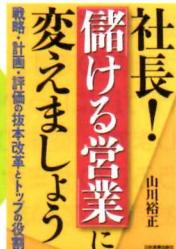
## 講 師

クリエイティブ・ビジネス・コンサルタント総合経営研究所  
代表取締役

山川 裕正 氏(履歴裏面)

マトリックス理論で  
業績を飛躍的に増大させる  
実力コンサルタント日 程 2006年12月7日(木)  
午前10時より午後4時45分まで

会 場 弊社ホール

対 象 経営者・営業管理者・  
営業マネージャー・営業リーダー講師の著書  
プレゼント  
(1,575円)

## セミナープログラム

## 1 時代が変わった! 営業リーダーよ! 新しい発想の、“儲ける”営業戦略をつくれ!

- 今、新たな時代が来ているのを自覚しているか?  
 ①上から下へのピラミッド構造は崩壊した  
 ②ビジョン・方向を示して、トライ&エラー  
 ③製品中心からお客様中心に  
 ④オープンな競争社会、異質な強みのネットワークを作る!
- 『営業は人生。苦しくて楽しくて…素晴らしい仕事!』を  
熱き思いで、部下に伝えているか?
- 営業リーダーよ! 部下のサラリーマン営業意識を撲滅せよ!  
プロフェッショナル営業宣言だ!

- 顧客深耕・拡大作戦→顧客に深く入り込み、信頼関係と継続化を図る
- 徹底効率化作戦→コスト・サービスで差別化し、顧客を囲い込む

## 5 市場に合わせた顧客層別戦略で、攻守のメリハリをつける!

- 大口優良客も小口客も同じ営業対応では、〈儲け〉られない
- メリハリある顧客層別戦略を実行指揮する
  - S客(既存最重点拡販客先)→攻めと守りの3層営業体制の徹底
  - K客(大型競合攻略客先)→新規開拓プロジェクトチームの推進
  - A客(既存成熟親派客先)→取引の抜本見直し、営業工数1/2
  - B~D客(小型取引客先)→選択と集中、営業取引口座1/3(ロングテール戦略)

## 6 営業リーダーは、商談ストーリーに勝つノウハウを込める!

- 4つの領域の場面展開で、商談のストーリーをつくれ  
(商談プロセスも、4つの対応方法のメリハリあるストーリー化)
- 素晴らしいストーリーなら、初心者でもOK!
- 商談の山場をつくり、そこにストーリーを集中させる
  - 新商品販売、一斉販売促進キャンペーン⇒ハイスピード対応
  - 大型見込み客の新規開拓、大型商談の新規提案  
⇒パートナーシップ対応
  - 大手既存顧客への企画提案、継続深耕活動⇒エンジニア対応
  - 既存顧客からの日常流れ注文⇒コストダウン対応
- ストーリーはお客様の情報収集からはじまる
- 営業のチームプレーも4つの領域の役割分担

## 7 戦略計画は、こうやって“実行”に追い込め!

- ビジョンと年度目標で、未来志向の組織運営づくり
- 12~6ヶ月で、業績アップ作戦計画のスケジュールと先手の実行計画を
- 3ヶ月で、業績計画の実行確認を
- 【月】で、作戦計画のリスケジューリング(調整)と30項目行動目標設定を
- 【週】こそ、行動改善と実行計画の徹底を!
- 日報は、上司の管理手段にあらず。部下自身の日々新た、自己革新の手段!

## 8 営業の“非効率”を当たり前と思うな! それは、営業の言い訳だ! 営業の生産性を徹底して高めよ!

- 訪問計画と訪問先活動の見直し、商談方法内容の見直し
- 営業業務活動の改善とメンバーの役割分担の見直し
- 他部門連携の改善と強化

## 9 すべては、営業リーダーのあなた次第! 営業人生を部下メンバーとともに、いきいきと生きよ!

## 2 熱き思いは、ビジョンから始まる!

### 計画の前に会社とお客様のビジョンを鮮明にせよ!

- 感動を与えてこそ、人は動いてくれる…山川式「3段論法」ストーリー
- 夢とロマンを語り、お客様を巻き込む「未来大3段論法」
- お客様満足を実感と共感を持って語る「実例(逆)3段論法」

## 3 前年平均積み上げ計画は、もう終わり! ゼロベースの抜本的数値獲得計画をつくる!

- なぜ、これまでの営業計画がダメなのか、わかっているか?
- 営業計画は業績向上と組織力強化の2つの視点で考える
- 数値計画は、攻め、維持、守りのメリハリをつけろ。  
伸ばすところを徹底して伸ばせ
- 甘い期待の平均予測ではなく、厳しくMAX(チャンス)、  
MIN(リスク)予測計画の徹底!
- 具体的な自力獲得計画があるから、業績アップが考えられる

## 4 業績を上げたかったら、徹底して“考えて走れ!” 自らの知恵と実行で、営業の“作戦力”を高めよ!

- 精神論、根性論だけじゃあ、勝てるわけがない!  
営業の「成果の出る方程式」で、戦略作戦を組み立てよ!
- お客様と商品が変われば、開拓営業のやり方もメリハリよく変える
- 4つの武器で営業の戦略・作戦ストーリーをつくり、競合に勝ち抜け!
  - 単品販売作戦  
→鮮明な切り口の単品商材で、見込み客に効果的効率的アプローチ
  - 大型企画提案作戦  
→トータル提案で、大型(高付加価値)トップ商談を仕掛ける

## 5 業績を上げたかったら、徹底して“考えて走れ!” 自らの知恵と実行で、営業の“作戦力”を高めよ!

- 精神論、根性論だけじゃあ、勝てるわけがない!  
営業の「成果の出る方程式」で、戦略作戦を組み立てよ!
- お客様と商品が変われば、開拓営業のやり方もメリハリよく変える
- 4つの武器で営業の戦略・作戦ストーリーをつくり、競合に勝ち抜け!
  - 単品販売作戦  
→鮮明な切り口の単品商材で、見込み客に効果的効率的アプローチ
  - 大型企画提案作戦  
→トータル提案で、大型(高付加価値)トップ商談を仕掛け

セミナーのご案内・お申し込みはこちら

<http://www.smbc-consulting.co.jp/company/seminar/kansai/>

三井住友銀行グループ

SMBC コンサルティング

経営 階層別 総務 人事 経理 営業 生産・物流

## 山川先生からのメッセージ

なぜこれまでの営業戦略が期待した成果をあげられなかつたのか！

ビジネスの変化がますます速くなり、従来と同じやり方を続けていては間違いないが落ちるのが当たり前の時代となりました。ところが、大半の営業戦略は前年数値を前提に、甘い予測の平均積み上げ方式で作られており、あとは精神論根性論の「がんばります！」と、思いつきワンパターン対策の列挙。これでは業績ダウンも当然ですが、会社の未来が見えてくるわけがありません。計画とは、「未来を見据えて、自分が何をめざし、何をなすべきか」を徹底して考え、実行し、達成していくことです。『作戦力』と『実行力』が何より大事なのです。このセミナーでは、その『作戦力』と『実行力』にしっかり焦点をあわせた営業戦略の立て方を説明します。従来の計画策定セミナーとは全く異なる、目からうろこのセミナーです。多くの営業リーダーのご参加をお待ちしています。

### ◆受講料（1名様につき）

SMBC経営懇話会特別会員	25,200円 (ただし消費税1,200円を含む)
SEC会員・朝食懇話会会員	26,250円 (ただし消費税1,250円を含む)
中国ビジネス俱楽部会員 IPOビジネス俱楽部会員	29,400円 (ただし消費税1,400円を含む)
会員以外の方	33,600円 (ただし消費税1,600円を含む)

\*なお、テキスト・資料・昼食は弊社で用意いたします。

昨年6月1日からの「SMBC経営懇話会」会員名称の変更に伴う旧「一般会員」のお客様へのキャンペーン（特別会員価格でのご案内）は予定通り平成18年9月末日お申込みをもって終了致します。

平成18年10月1日以降、旧「一般会員」のお客様は「会員価格」でのご案内となります。

### ◆申込方法

①申込書をインターネットまたはFAXにてお送り下さい。引きかえに受講証・会場地図・ご請求書をお送りいたします。

②受講料は、開催日前日までにお振込み下さい。（振込手数料は貴社負担でお願いいたします。）

③開催日当日の取消しの場合は、受講料を全額ご請求いたします。

代理出席は受付いたします。

④本会場においては、録音・録画・写真撮影は固くお断りいたします。

弊社は、経営に関する情報提供やセミナー・講演会・研修の開催等弊社が営める全ての業務において、お客様の情報を、業務に関する申込の受付、運営上の管理、当社の商品等の各種ご提案、その他お客様とのお取引を適切かつ円滑に行なうために利用致します。

## 講師の紹介

クリエイティブ・ビジネス・コンサルタント総合経営研究所  
代表取締役

やま かわ ひろ まさ  
**山川 裕正氏**

昭和26年4月生まれ。早稲田大学政経学部卒。百貨店でフロアマネージャー、リース会社で業務システム責任者を担当後、経営コンサルティングファームで経営指導に携わる。

現在は、総合コンサルティングファーム（株）CBC総合経営研究所の代表取締役に就任し、経営診断・経営戦略を軸に、マーケティング、営業支援、システム改善等幅広く実践的なコンサルティングを通して中堅・中小企業の経営体質強化と組織改革を推進している。

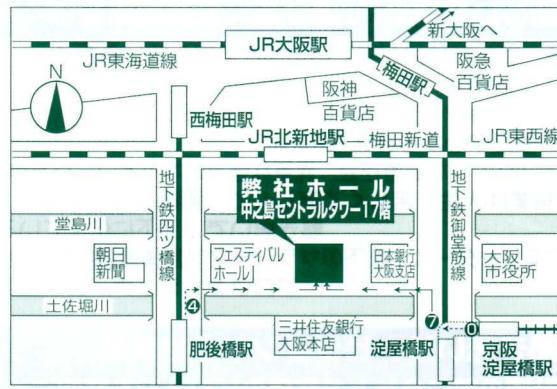
（著書）『ズバリ！トップ営業を目指す商談術』（ブレジデント社）

『社長！「儲ける営業」に変えましょう』『普通の人性』リーダーが最強の組織をつくる』『こんな営業は今すぐやめろ』『絶対に勝つマトリックス営業』『今こうすれば営業は強くなる』『リレーション・マーケティング—新しい営業体制を創る—』など。

### ◆会場ごあんない

#### 弊社ホール

〒530-0005 大阪市北区中之島2-2-7 中之島セントラルタワー17階  
TEL 0120-854380



- 地下鉄御堂筋線「淀屋橋」駅7番出口より徒歩3分
- 京阪電鉄「淀屋橋」駅西口より徒歩3分
- 地下鉄四つ橋線「肥後橋」駅4番出口より徒歩3分

\*お車でのご来場はご遠慮下さい。

### ◆申込先・照会先

三井住友銀行グループ

**SMBCコンサルティング株式会社 関西セミナー事業部**

〒530-0005 大阪市北区中之島2-2-7 中之島セントラルタワー17階 TEL 0120-854380

お申し込みはFAXで（フリーダイヤル）  
**FAX 0120-854370**

## 受講申込書

きりとり線

平成 年 月 日

セミナーコード  
**S15732**

（番号に○印を記入して下さい）		“儲け”が倍増する、営業戦略の立て方、進め方 12/7			
1. SMBC経営懇話会特別会員 2. SMBC 経営懇話会会員 3. 中国ビジネス俱楽部会員 4. IPOビジネス俱楽部会員		ふりがな	TEL		
会員番号 5. SEC会員 6. 朝食懇話会会員 7. 会員以外の方		貴社名 事業所名	FAX		
(受講料 名分) 円		ご芳名(ふりがな)	部課名	役職名	年齢
連絡事項欄					業種
資本金（百万円）					
従業員数（名）					

\*セミナーにお申込みいただいた方には、弊社から各種ご案内をさせていただく場合があります。  
ご案内が不要の場合は、お手数ですが、右記の□に✓チェックをご記入下さい。

案内の中止を希望します □