

物を流す（売り込む）だけの営業は、もういらない！～

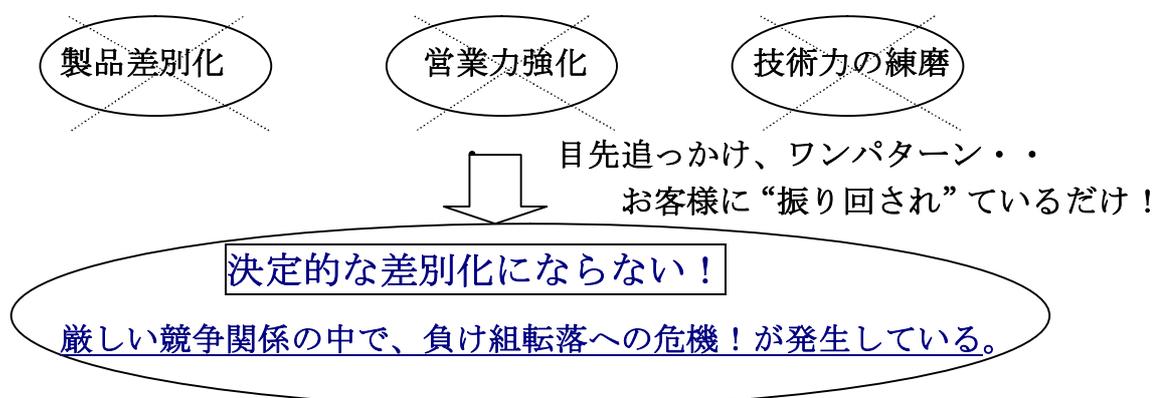
## 『営業マイスター制度』を構築する！

～事業構造を抜本的に変え、会社を飛躍させる！～

(株)CBC総研

### ◎こんな現実に悩んでいませんか？！

素晴らしい製品を作っても、なかなか売れない。お客様は欲しいとは思わない！  
営業をいくら厳しく追及しても、業績は上がらず、むしろ落ちていく！  
いい技術があっても、売り込めない。儲けにつながらない！  
市場の変化多様化に“振り回され”、営業はバラバラへとへと！



ではどうすればいいのか・・・？！

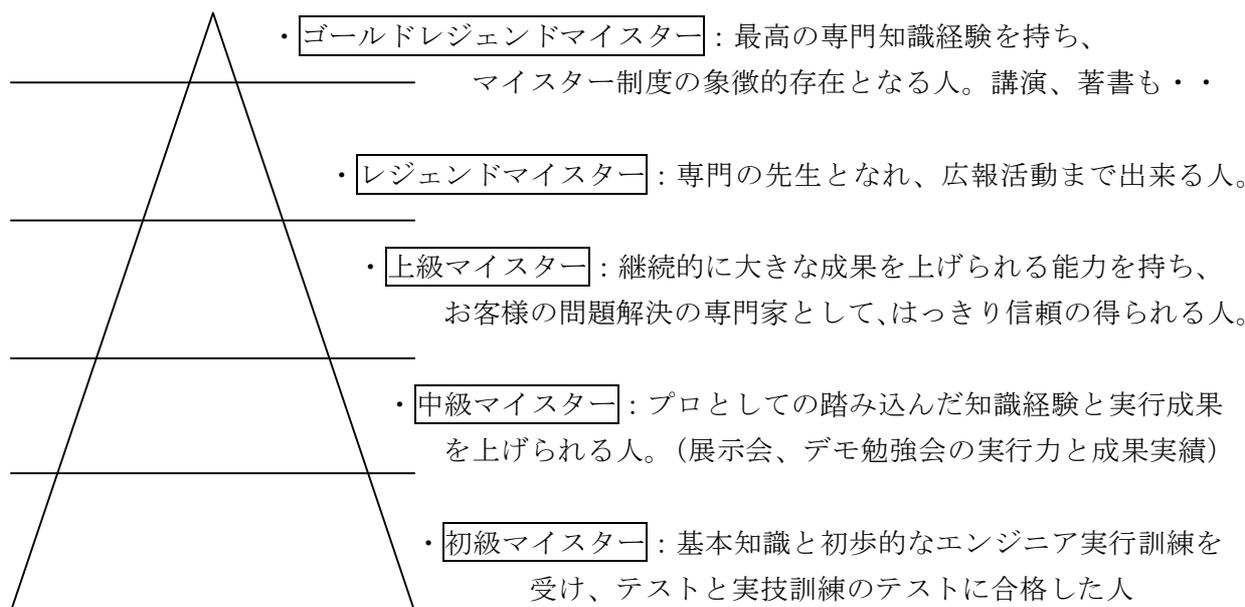
- ・素晴らしい『お客様満足の実現』のために、
- ・製品・技術サービス・営業・業務・・・を総合的に組み合わせ、
- ・当社オリジナルなソフトパワーを最大限に発揮させる！

### 営業マイスター制度の構築

#### 営業マイスター制度の複合的なメリット：

- ① 自社独自の技術営業ソリューションノウハウの整備と蓄積・向上    商談力、説得力向上
- ② 営業担当者を中心とした社員のモチベーションアップ  
社員一人一人の自立的な向上心と能力アップの実現  
(鮮明な技術営業ソリューション目標の設定と表彰資格制度)  
お客様中心の社内セクショナリズムの打破（開発、技術、生産、営業、業務・・・）と  
柔軟で横断的な組織システムと風土づくり  
対外的な組織営業力・ネットワーク力の強化  
(外部マイスター制度によるち密なパートナーシップ関係の実現)
- ⑥ 営業を中心とした、抜本的な組織運営体制の改革
  - ・目標管理（評価）制度の整備    ・実践的な営業教育ノウハウの構築    ・成功事例横展開
  - ・レジェンドマイスターを通じた対外広報活動    ・営業エンジニアノウハウ体制づくり

## 営業マイスター制度の概要：



## ◎営業マイスターの能力要件として：

基本知識：取り扱い商品サービスの体系、歴史、当社の強みこだわり・・・。

製品毎の仕様・構造・機能・特徴と使用用途・使用方法・お客様メリット

季節シーズンでの動き、関連設備機器消耗品サービスとその活用・・・

- 技術、製造、法律等の関連専門知識
- お客様の事情、ニーズ。満足実例とお客様の声。Q & A・・・
- 基本の販売方法（製品サービスの選定、提案方法、質問、技術サポートへの引き継ぎ・・・）
- 作戦活動ノウハウ（一声提案、企画提案、各種展示会勉強会の開催、・・・のやり方、プロセスと成功ポイント）
- 関連する製品サービスに関する知識と操作技術
- トラブル対応。問題解決力（ケーススタディ）
- 問い合わせ対応、新製品推奨方法（営業業務、お客様現場での対応・・・）
- その他、関連セクションとの連携プレー

## ◎マイスター制度の構築手順：

＜前提＞営業マイスター制度の目的と達成目標の明確化。その上で制度の完成体系の想定。

（制度作りの体制、完成時期。マイスター員育成目標。営業成果目標・・・）

＜1＞スケジュールの作成とマイスターの必要要件の洗い出し、整理。

＜2＞要件のランク付け。それぞれのランクで求められる内容の整理。

＜3＞その要件を習得する方法の検討とその実行方法の整理。資料、テキストマニュアル作り。

＜4＞マイスター制度の体制と教育カリキュラム、運営方法及び導入計画の設計。

＜5＞対外的なマイスター活動の設計。＜6＞制度スタートにおける説明会等の実施。

※全社横断的なプロジェクトで推進し、4か月から6か月間を目途に制度スタートを目指します。

【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/>