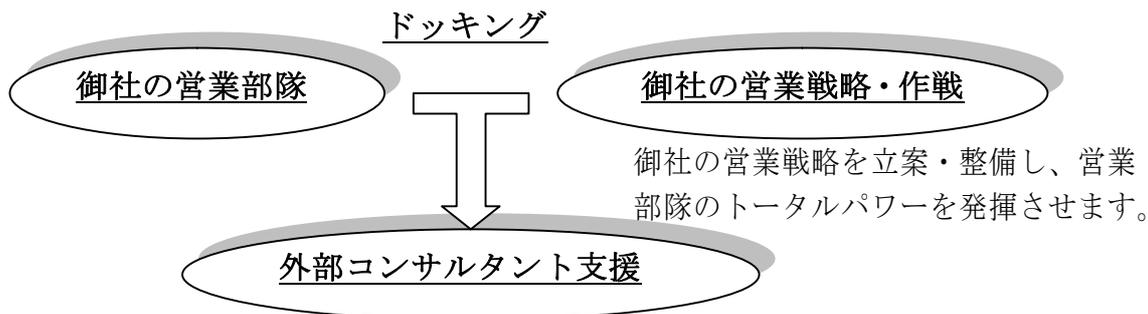


～マトリックス営業で、あなたの営業部隊と営業マンを徹底的に変革する！～

## 業績アップをめざす、6ヶ月間徹底プログラム

◇何はともあれ、目的は御社の業績アップを実現させ、営業体質を抜本的に変革すること！  
そのためには、どんな具体的な営業活動を進めるべきか、チームプレーは、モチベーションは・・・  
CBC 総研が、御社の営業部隊の現状を分析し、業績アップのための一番の課題を明らかにして、その強力な実行推進を6ヶ月間徹底支援します。



<絶対実現！>

### 営業変革の実現と業績アップパワーの発揮！

☆こんなお客様のニーズにお答えします。

- 業績不振を打破する新しい営業のやり方を導入したい。営業体質を徹底的に変革したい。
- 新規商品はあるが、なかなか新規開拓が思うように進まない。どうすれば上手くいくのか。開拓活動の作戦と強力な実行推進やり方を指導してほしい。
- 営業メンバーのやり方に課題はあると思うが、どう改善すればいいのか。また当社の営業の問題点は何か？どうすれば業績アップ出来るのか？ストレートに対策を指導して欲しい。
- 市場が激変する中、営業リーダーがキチンと部下をリード出来ていない。プレーヤーからチームメンバーをひっぱって行ける強い営業リーダーに育成してほしい。
- 営業活性化のために、新しい時代の新しい成果主義の評価制度や目標管理のしくみを導入させたい。

### 何が問題なのか？

- ◆営業リーダー、メンバーに変わる覚悟が足りない！
- ◆具体的に何を变えるのか。何をやっていくべきかがあいまい。受身で、現状延長でズルズル！

⇒これまでの営業のやり方を抜本的に変える！

⇒明確な成果を上げる、具体的な対策を打つ！そして徹底実行

故に

6ヶ月の短期集中的な営業変革、行動変革の実行で、成果を実現！

## <実行支援コンサルティングメニューの流れ>

### 【現状分析】

①現状分析質問シートの作成・・・内容確認と業績アップ課題の仮説設定

### 営業診断

- ②営業トップ幹部、リーダー及び営業マンヒヤリング
- ③社内帳票、資料、営業ツール、マーケット分析
- ◎営業戦略(顧客商品市場、戦略、組織、販路、販促、その他のしかけしくみ・・・)
- ◎具体的な営業方法(成功事例、提案方法・内容、トーク、ツール、プロセス・・・)
- ◎営業部隊運営、風土、計画管理(計画策定、評価、管理運営、モチベーション・・・)

### 【業績アップへ向けた 具体策の提案、宣言】

- ④現状分析に基づく、業績アップ対策、営業抜本改革案の提案
- ⑤実行体制と実行プログラム案(開拓作戦)の作成

### 開拓営業の推進

- ⑥全社的な実行推進の覚悟・・・トップによる新規開拓作戦の宣言
- ◎営業活動の抜本改革(商談方法、トーク、動き方、情報収集、ツール・・・)
- ◎新規開拓作戦の推進(作戦計画の立案、プロジェクト発進、チームプレー)
- ◎成功事例共有化によるナレッジマネジメントの導入、営業リーダー教育
- ◎営業実戦教育・訓練の実施(企画提案営業、新規開拓、ロールプレイング訓練)

### 【開拓営業の推進 実行フォロー】

- ⑦営業開拓作戦スタートへ向けた徹底検ミーティングの実施
- ⑧営業ツール、営業開拓マニュアル、情報共有化シートの作成
- ⑨営業各部門、各担当者毎の開拓目標の設定と行動計画の作成
- ⑩実行フォローと進行確認方法、営業レビュー、  
会議、ミーティング方法のすり合わせ
- ⑪営業推進の実行支援・・・営業方法の見直し、同行フォロー等

### 【営業部隊の活性化策】

- ◎営業の業績評価・報奨と目標管理制度の導入
- ◎営業戦略・計画策定とセールス活動実行計画づくり
- ◎営業組織改革と管理運営体制づくり

6ヶ月で、御社の業績アップ効果が全くなかったら、コンサルティング費用をご返却します。  
目先の売上アップだけでなく、営業の抜本改革を強力に推進することをお約束します。

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