

これでいいのか、うちの営業？

収益確保・業績回復のための営業見直し

に関する 社長個別相談 (丸の内経営サロン)

環境は劇的に変化げにもかかわらず、営業はいまだに売れた時代の常識や経験を引きずっています。しかし、従来の延長線では、会社の繁栄も社員の幸福も叶えられません。

実際、顧客は淘汰され、予算は縮小するばかりです。業績の低迷や不振から抜け出すうえで、経営トップが営業に意識改革と行動改革を促し、“需要創造型”へ転換させることが必須となります。具体的には、顧客に対する役立ちをベースとした「案件育成営業」です。

ついては、一社ごとについて相談に応じる機会をご用意しています。営業変革により増収増益、成長持続への道筋をつけよう決意する社長と役員の方々は、ぜひご利用ください。

◆相談事例

1. 長引く内需縮小、繰り返す景気後退に対し、営業をどう変えるべきか。
2. 顧客の課題解決に貢献する「提案営業」はどのようにすれば浸透するか。
3. 市場と顧客の変化に、事業も商品も営業もついていけないが…。
4. 営業体制と営業能力をどうすれば短時間で強化できるか。
5. 社員や部下に対する営業管理と営業支援をどう行えばよいか。
6. 営業担当者と営業管理者の教育をどのように行えばよいか。
7. 有力顧客との大口商談を活発化させ、ジリ貧から抜け出したいが…。
8. 商品が横並びの環境下でいかに競争優位をつくり出すべきか。
9. 値引き頼みの営業から脱却し、適正な利益を確保するには…。
10. 既存顧客の確保と新規顧客の開拓のバランスをうまく取りたいが…。
11. 引き合いの減少や成約率の低下をカバーする営業方法を知りたい。
12. 強い営業を築き上げるうえで自社のどこにネックがあるか。
13. 営業プロセスと営業品質の確立、商談満足度の向上をどう図るか。
14. 営業部門のモチベーションをどのように高めればよいか。
15. 営業の強化と高収益体質への転換を果たして事業を継がせたいが…。

◆相談員プロフィール

和田 創 (わだ・そう)

チェンジコンサルティング一筋。「営業発の全社改革」にこだわり、顧問先の業績立て直しを成し遂げてきた。「顧客第一・価値提供・利益重視」をキーワードに経営革新・マーケティング改革を断行し、勝ち組企業を育てあげる。不毛の“ガンバリズム”と決別、「環境適応と経済合理性」を2本柱とした営業指導に対し、経営トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけコンサルティングセールの思想とソリューションセールの技術に根差した“本物の提案営業”の定着に心血を注ぐ。講演やセミナー、研修の年間実績は2百回に迫る。



和田創が東京駅隣接サロンにて2時間、真剣かつ懇切丁寧にお答えします。

お問合せ・お申込みはお気軽にどうぞ。

●HPなどで会社概要や事業内容を確認させていただき、お断りする場合があります。●日時は話し合いで決定します。●相談料は2時間10万円、延長料は1時間5万円です。いずれも消費税が別途必要です。事前のお振り込みとなります。

和田創研 (東京駅日本橋口徒歩0分)

050-3786-3704 (皆やろう、見直し)

Mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館20F