

●社員全員が無理なくできることを引き受けて、●知恵も出し合って
営業をバックアップしたら、●売り上げが6割もアップした

全員「知」営業の 3大戦略って何?!!

～営業は一人でするものではない～



戦略①

営業は営業担当者だけの仕事ではなく、全社員共通の仕事と言う認識に立ち、「できること」を引き受け、営業担当者が密度の濃い商談時間を増やせるよう協力すること。

- ・ エクセルやパワーポイントも印象の良いデザインも営業担当者よりも得意な人がいるはず。
- ・ 製品の専門的な説明は口下手な製造部門の人の方が説得力がある。

戦略②

「個人」のやる気と能力任せの営業から、仕組みと全員の「知恵」の結集で営業の「量」を増やし「質」と「確率」を高める営業へと発想を変えること。

- ・ エースで4番のハイパーフォーマー頼りの営業部は組織としては脆弱。
- ・ 営業担当者はそれぞれ独自の強みに気づいていないし、気づいていても共有しようとしていない。

戦略③

特別なシステムをソフト会社に頼まなくても、身近なITツールを活用して、営業という仕事とお客様を「見える化」すること。

- ・ 記憶に頼らず、記録に頼る。一回一回では見えないものが複数回の記録で見えて来るものがある。
- ・ 記録を共有すれば、当事者では気が付かないことを第三者が気づくことがある。

開催日時

9月28日(木)
13:30~15:30

13:00受付開始

受講料

無 料

講師

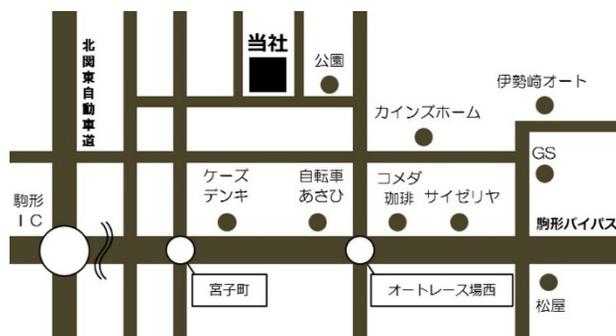
藤井経営G パートナーコンサルタント
株式会社 自主管理経営 代表取締役

MBA・中小企業診断士

羽鳥 博樹 (はとりひろき)

会場

藤井経営3F セミナールーム
〒372-0801 群馬県伊勢崎市宮子町3220
駒形ICより車で5分



お申込・お問い合わせ

FAX送信先：0270-23-3368

TEL：0270-25-7696

企業名	役職	氏名
所在地	TEL	FAX