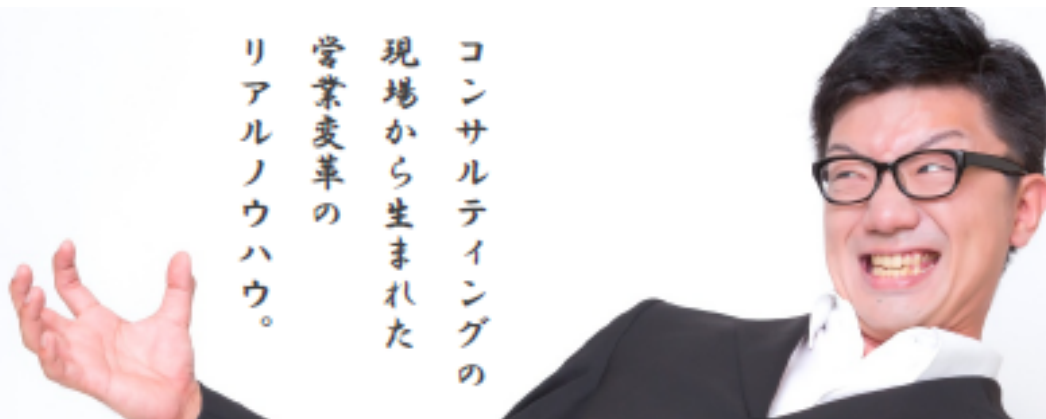


コンサルティングの
現場から生まれた
営業変革の
リアルノウハウ。



経営幹部向けセミナー

自ら考え成果を出す営業組織づくり

～ 行動力と成果を向上させる営業変革ストーリー ～

このような
経営課題は
ありませんか？

- 若手営業人材の育成がうまくゆかず、指示待ちで行動しない
- 営業チームの業績は特定のエース人材頼み
- 営業会議は数字の積み上げ討議・案件の発表会

- 呼ばれる前に、能動的に取引先訪問する戦略的アポイントが中心になったら？
- 営業マン一人ひとりが効果的で明確な行動計画を作って動くようになったら？
- 数字の積上げ討議中心の営業会議が課題解決の討議中心に変わったら？

9 / 8 (金) 東京・新橋 13:30~17:00

9 / 27 (水) 東京・新宿 13:30~17:00

会場：新橋／ハロー会議室新橋

東京都港区新橋2-16-1 ニュー新橋ビル8階 802
(JR新橋駅徒歩1分)

会場：新宿／ハロー会議室新宿

東京都新宿区西新宿1-5-11 新宿三葉ビル
(JR新宿西口徒歩1分)

講師 小林 誠 (日本生産性本部 主任経営コンサルタント)

早稲田大学商学部卒業後、住友スリーエム株式会社産業材営業、プロダクト・マーケティングに従事。担当する製品ブランドを売上縮小状態から再生軌道に乗せる。その後、中小企業の取締役役に就任し、同社事業規模拡大に貢献。1年で黒字化、5年で事業規模を2倍にする。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了。本部経営コンサルタントとして、各種事業体の経営指導・人材育成の任に当たる。WEB:営業組織づくり <http://eigyohenkaku.jp/>

(公財) 日本生産性本部

自ら考え成果を出す組織づくりの3つの特徴

1. 業績アップにつながる営業活動を増やす

営業パーソンの1つ1つの行動の意義とそれが業績向上に繋がる道のりを明確に示し、活動量を増やすことで継続的な業績向上を実現する。

2. 営業パーソンのやる気を引き出す

実を結ぶ（＝業績をつくる）為の目立たない「種まき」活動にもスポットライトがあたるようにすることで、地道で苦しい活動も根気よく続けられる組織にする。

3. 営業成果の再現性を高める

特定のエース人材・スーパー営業パーソンに頼るのではなく、チームメンバー一人ひとりが成長し、業績に貢献することで継続して目標達成し続ける組織にする。

自ら考え成果を出す営業組織

うまく機能している企業組織には、利益目標と経営理念に従った戦略と事業計画があり、それに従った具体的なアクションプラン（行動計画）とKPI（重要な業績評価指標）があります。

中でも営業組織が（チームとして）責任を持つのは、事業計画を実行するためのアクションプラン・KPI（重要な業績評価指標）の設定と、それをPDCAサイクルで日々活動として営んでいくことです。



営業組織変革の事例

メーカーA社

消費増税後の大幅な落ち込みがあったものの、それ以降も最高売上高を更新した。その反面、同業他社は苦戦していると聞いている。当社だけなぜ売れているのか、営業チームに聞いてもこれと言って大きな受注があったとも聞いていない。営業マンが訪問しやすいところに行くのではなく、戦略に従った業績につながる活動を重視し始めたことが主要因であると社長は言っている。



産業材メーカーB社

全国数十箇所にいる営業所長のあいだでも差が開いてきているように感じる。不器用ながらも戦略に従った業績につながる活動のPDCAを回す努力をしている営業所は、業績上位にいる。浸透し始めた戦略に従ったPDCAへの取り組みを、いかに全体に定着させるかに注力している。

今後、人財不足がさらに顕著になると予想されています。今の人財でいかに効果的な営業活動を行うのか。営業マン一人ひとりの行動計画の見直しや、やらされ感を極力少なくするなど、計画（P）、実行（D）、評価（C）、改善（A）の活動サイクルに一工夫が必要です。今回のセミナーでは、コンサルティング現場の営業変革事例や成果の出るPDCAサイクル構築のポイントを中心にお話いたします。

I. 営業組織変革を起こす計画策定の勘所

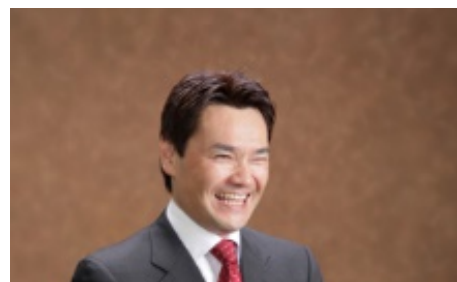
- ・どのような計画が「現場が実行する計画」なのか
- ・計画策定時に考えるべきポイント
- ・KPIの意味/効果と設定のしかた

II. 変革を起こす計画実行の勘所

- ・現場の“実行”にいかにして継続性をもたせるか
- ・「頓挫」に対する予防と、発生してしまったときの
応急処置
- ・“現場発”のあらたな計画

III. 変革事例の紹介

IV. 質疑応答



～講師からのコメント～

私は「改善」という言葉を避けています。新しい取り組みを組み立てるにあたり、皆さんはどの言葉がピンときますか。

私のコンサルタントとしての取り組み姿勢は悪いところを改めるというよりは、今持っている経営資源を良い形に変え、最大限に活用する。「変革・変容」をめざしております。

皆様にお会いし、ともに変革・変容を実現することを楽しみにしております。

※新宿会場、および、新橋会場で開催いたします。
ご都合に合わせてどちらかをお選びください。

営業マネージャー向けセッション

営業マネージャー対象

本セミナー参加組織限定

営業マネージャー向けの勉強会を全3回で実施します。
本セミナーにご参加の経営幹部の方へ、当日詳細をご案内いたします。

【全3回】 18:30～20:00 場所：丸の内

第1回 10/17 (火) 私の会社のSWOT分析から営業戦略をつくる

第2回 11/ 6 (月) 営業戦略を効果的な行動計画への落とし込む

第3回 12/ 6 (水) 行動計画をPDCAサイクルにはめ込む



自ら考え成果を出す営業組織づくりセミナー ～行動力と成果を向上させる営業変革ストーリー～ 開催概要

- 日 時：新橋／2017年9月8日(金) 新宿／2017年9月27日(水) 両日とも13:30～17:00
- 会 場：新橋／ハコ一会議室新橋 新宿／ハコ一会議室新宿
- 対 象：経営者、営業担当役員、営業部門責任者
- 講 師：(公財)日本生産性本部コンサルティング部 主任経営コンサルタント 小林 誠
- 定 員：新橋／25名 新宿／30名(先着順)
- 参加費(税込)：1社あたり 賛助会員12,960円、一般16,200円(1社3名まで可)

FAX 03(3797)1810

※参加者及び申し込み責任者が下記「個人情報の取り扱いについて」に同意した上で申し込みます。

ふりがな

記入日：2017年 月 日

組織名

TEL

FAX

〒 -

所在地

E-mail

お申込責任者ご氏名

ご所属・お役職

会員区分

1. 日本生産性本部 賛助会員 2.

)生産性本部・協議会会員

3. 一般

参加者ご氏名	ご所属・お役職	参加日
ふりがな		/
ふりがな		
ふりがな		

内容に関するお問合せ先

(公財)日本生産性本部 コンサルティング部 担当：田嶋
〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1
TEL:03-3409-1130 URL:<http://www.jpc-net.jp/>

お申込・お支払に関するお問合せ先

(同本部) コンサルティング部担当 笹、平井
TEL:03-3409-1130
FAX:03-3797-1810 1706 HENKAKU Web

※参加申し込み状況によっては、セミナー開催を中止とすることがあります。

【お申込のキャンセルについて】

参加者のご都合がつかない場合は、代理の方がご出席いただけるようお願い致します。

キャンセル・不参加の場合には8営業日前までにご連絡ください。それ以降は下記のキャンセル料を承ります。

開催8営業日前まで キャンセル料無料 開催7営業日～4営業日前 参加費の30%のキャンセル料
開催3営業日～1営業日前 参加費の50%のキャンセル料 開催当日・不参加 参加費全額

個人情報の取り扱いについて

公益財団法人日本生産性本部では、皆様の個人情報を以下のように取り扱います。お申込者をご参加者が異なる場合は、ご参加者の同意もいただいたうえで
お申込ください。同意いただけない場合は、適切なサービスを受けられない場合がございます。同意後も個別に不同意の表明をすることが可能です。

1.利用目的は、「本セミナーに関する資料作成・連絡・事前資料等の配布・開催当日での使用」と「イベント・セミナーの開催情報のご案内」です。

2.特にお申し出が無い限り通常業務の必要な範囲(講師またはセミナー参加者への参加者名簿の配布)において第三者に提供することがあります。

3.本セミナーの事業運営、当日開催の受付、次回の案内状送付の為、業務の一部を委託しております。

4.今回取得する個人情報について、開示・訂正・削除・利用停止等を求めることが可能です。以下までご連絡ください。

公益財団法人 日本生産性本部 コンサルティング部 事務局03-3409-1130

