

社長の
相談役

営業マネジメント支援

—できる営業組織をつくる—

営業力を強化する方法は？

期待するような営業は簡単にはいない。

営業は商売の入り口、営業が強くなれば会社は伸びない。しかし、営業強化しよう期待して営業を採用しても上手くいかずに苦い経験をした社長は結構多いと思う。何故か？

理由は多くの営業は仕組みの上に乗って営業活動をやってきたからだ。然しながら、特に中小企業の場合、求める営業は原野を開墾するようなことをしなければならない。

社長営業から組織営業への転換点。

社長が期待するように営業が動かないと感じたら、営業活動が見えなくなったら、会社は社長中心の営業から組織営業への転換点に来ている。どうすればよいか？

それには、営業の業務プロセスを改善し、営業管理体制を整え、営業活動の見える化をする必要がある。そして、営業を任せられる営業幹部を養成しなければなりません。

営業育成と会社組織としての営業力強化

若手営業の育成にはベテラン営業のOJT教育が必要です。しかし、効果的な営業教育には業務プロセスと判断基準を明確にする事が肝になります。又、会社としての営業力強化は開発部門等の意識改革と商談（顧客）管理を中心とした商談状況の関連部門の共有が非常に重要となります。

営業マネジメント支援の概要

このプログラムは若手営業担当者の育成を目的としたプログラムです。実際に営業活動で直面する日々の問題課題を解決しながら、おこなうOJT研修です。特長は「商談管理による営業活動の見える化」と「営業スタッフの育成」及び「営業組織作り」を目指す野心的なプログラムです。

（お問合せ先）

神楽坂コンサルティング株式会社

チーム神楽坂 竹内担当

Tel:03-4570-0655

ホームページ:www.kuruzo.com

Email:support@kagurazaka-consulting.com

住所:東京都千代田区内神田1-18-11-1014



営業マネジメント支援の内容

1. 基本内容

営業マネジメント支援は若手営業スタッフ育成の為の研修プログラムです。基本的には内容は以下ですが、企業様の実情に合わせますので、内容はアレンジされます。

- ①状況ヒアリング
- ②営業戦略／販売計画／体制等の確認
- ③営業活動状況の確認
- ④商談管理による営業活動の見える化
- ⑤営業業務プロセスの改善支援
- ⑥営業スタッフの教育／営業組織作り支援

尚、商談管理はワークショッププログラムのやり方を基本にします。営業マネジメント支援では実務で実際に使いながら行います。営業戦略、営業業務プロセス改善、営業組織作りを本格的に行う場合は営業戦略コンサルティングプログラムになります。

2. 対象企業

- ✓若手営業を育成したいと考えている会社
- ✓営業を任せられる幹部を養成したい会社
- ✓売れる営業組織にしたい会社
- ✓売れる営業マネージャーを求めている会社
- ✓営業状況をタイムリーに把握できない会社

3. マネジメント支援の基本条件

初回ヒアリング：無料（場所により有料）

営業会議：基本月2回（2時間／回）

社長会議：基本月1回（2時間／回）

個別会議：状況に応じて相談打合せ

期間：基本6か月間

料金：月額制、内容・範囲・回数等による。

交通宿泊費及び諸経費：別途実費精算

営業マネジメント支援の料金内容は個別相談により決定します。詳しくはお尋ねください。以下余白