

効果性が高い仕組作り中心の、正しい営業会議の開き方。

あなたの会社の営業会議、役人型会議になっていませんか。営業マンの実質上の時給は、6千円～8千円につきますよ。

1. 目的に合わない会議を開いても効果は出ない

どこの会社でも開かれているのが会議です。しかし会議は目的によって運営の方法が大きく変わります。もし目的に合わない方法で会議を開くと、成果は全く出ないのに多くの経費が出ていくので、会議を開けば開くほど業績が悪くなるという、おかしな結果になってしまいます。

ところが大会社や役人が開く会議が「正しい会議」と思われているので、中小企業でもマネをする会社が多くあります。これでは経費の著しいムダ使いになってしまいます。

2. 営業マンの実質上の時給は6,000円～8,000円につく

会社の総経費に占める人件費の割合、総人員に占める営業マンの割合の2つをもとに、営業マンの「実質上の時給」を計算すると、年商5億円～10億円の会社で6,000円～8,000円につきます。

もし営業マンを10人集めて2時間会議を開いたら、12万円～16万円の経費が必要で、1年間に12回開くなら、なんと144万円～192万円にもなってしまいます。これだけの経費を使っても全く成果が出ないのが、現在あちこちの会社で開かれている営業会議の実態です。

3. 正しい会議を開けば会議の回数が10分の1になる

これに対して、営業戦略と組織戦略のルールに基づいて正しい会議を開くと、会議の回数が10分の1以下になります。しかも確実に成果が出ますから、業績の向上に大いに役立ちます。これらについてズバリ説明しているのが、このCDです。従業員が多い会社はもちろん、少ない会社の社長も早目に知っておくととても役立ちます。忘れないうちにFAXを。

正しい営業会議の開き方

定価 6,300円(税込)

CD-R 1巻。69分。テキストなし



1938年10月生。久留米市出身。北九州の建材メーカーで経理と営業を担当。27歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産取材を担当。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は4,000回になる。著書はプロ社長(中経)がある。

申し込みはFAXで

ご住所	〒			業種	従業員	人
会社名	役職	氏名	様			
TEL	FAX					

ランチェスター経営(株)

制作 竹田陽一

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通り2-3-3

HPは <http://www.lanchest.com/>

TEL 092-781-6122

FAX 092-781-6001