

# 営業力強化★4つの対策 CD

営業地域の決め方と、お客の作り方や維持の仕方が経営全体の53%を占める

実際に経営を進めるにはいろいろな仕事が必要になりますが、営業地域の決め方を初めとして、お客の作り方や作ったお客の維持の仕方など、いわゆる「広い意味での営業対策」が、経営全体の53%を占めます。もしここが弱かったら競争に勝てません。

厳しい経済環境が続く中で業績を良くするには、経営全体の53%を占める広い意味での営業対策の見直しを進め、同業者よりもレベルを高めていく必要があります。

## 1章 利益性の原則を改めて押さえ直す

業績を良くするには、まず利益性の善し悪しはどのような条件で決まるか、改めて利益性の原則を押さえ直しておく必要があります。

利益性の原則を研究して実力を高め、利益性のルールを守りながら経営をする社長と、利益性の原則を研究せず、思いつきで経営をする社長とでは、5年もすると大きな差がつかます。

このような理由からも利益性の原則は、改めて押さえ直しておく必要があるのです。

## 2章 営業地域の決め方を押さえ直す

製造業、卸売業、業務用の販売業など、訪問型業種における営業マンの実質営業原価は、営業マンの給料の3倍～4倍になります。

仮に年間500万円の人が3.5倍型なら実質営業原価は1,750万円になり、1日あたりは6.6万円になります。

営業地域の決め方が悪いことが原因で移動時間が多くなると、この中の何割かがロスになります。

逆に営業地域の決め方が正しく直されると、そのロスがそっくり利益に変化しますから、営業地域の見直しが欠かせません。どちらになるかは、社長の研究次第で決まります。

## 3章 営業マンの実力を高める方法を見直す

営業マンの実力強化については、これまでいろいろな方法を実行されたはずですが。

営業マンの実力を高めるには、まず営業マンの実力を構成する大事な要因をはっきりさせ、次はその要因のウエイト付をします。そのあと大事な要因のレベルの高め方を考えます。

こうしたあとで営業マンの実力強化に取り組むと、目標がはっきりしているのでムダがなくなり、あなたの会社の営業マンの実力が早く高まります。これを科学的問題解決と呼びます。

## 4章 新規開拓能力の高め方を見直す

新規開拓は欠かせない重要な仕事になりますが、新規開拓をすると厳しい断りが続くことから、営業マンはとてもしんどいと思います。

これに良い方法があります。それが「複数回訪問式」の新規開拓法です。この方法を実行すると、営業経験が浅い人でも十分実行できます。もちろんそのためには教育と訓練が欠かせません。

これらを1つ1つ解決していくと営業全体にムダがなくなりますから、業績が良くなるのです。これらの4大課題を説明しているのが、この教材です。

忘れないうちにFAXを。

## 営業力強化4つの対策

定価 ¥4,500 (税込)

1巻。70分。テキスト付

旧営業力強化の改訂版です



お申し込みは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