

ランチェスター法則によるできる営業マンの育て方 社長用

営業マンの実力を高め従業員1人当たりの経常利益を多くする方法

目次	
第1章 販売戦術の基本原則 1. 販売戦術の大事な要因とその公式化 2. 販売係の実力と体質分類 3. 訪問面会と質のウエイト付をする 4. 売上が上がらない人には2種類のタイプがある 5. 販売担当者の3大作業 6. 3大作業に対する時間配分比率をはっきりさせる 7. 販売係の実質上の営業コストを教育する 8. 卸売業や業務用の販売業は緻密な訪問計画がいる 9. 利益性の原則を理解させる	8. Cクラスに長居をし過ぎて訪問件数が少なくなっている 9. 訪問面会件数を多くするため販売係の意見を聞く 10. 電話コミやメールコミなど通信コミを多くする
第2章 訪問面会件数の高め方 1. お客と人間関係を築くには面会が必要 2. 取引のキッカケはお客との面会から始まる 3. お客との人間関係は商談抜きの挨拶訪問で決まる 4. 入社して日が浅い人には訪問件数をノルマにする 5. 1日の実行計画を立てる 6. 移動時間が多くなり過ぎると訪問件数が少なくなる 7. 社内業務時間が多くなり過ぎると訪問件数が少なくなる	第3章 販売係の質の高め方(2巻構成で) A. 利益意識と経営知識能力を高める B. 競争相手の情報を集める C. お客と人間関係を良くして信頼されるようにする 1. 決定権者は誰で影響者は誰であるかを知る 2. 決定権者の人生と関心事を知る 3. お客が思っていること以上の何かを実行する D. 商品知識と販売技術を身に付けさせる 1. 継続取引型における商品知識は事情が異なる 2. 商品の発明物語を調べ従業員教育に使う 3. 売ること契約することに熱意を示す E. 自社専用の販売マニュアルを作る F. 販売先ごとに訪問回数と滞在時間を決める 1. 均等型の訪問回数と取引高に応じた訪問回数の割り付 2. 滞在時間も取引高に合わせて決める

1日セミナー1回分の参加費で、本格派用の録音教材が手元に届きます。

できる営業マンの育て方

定価 35,000 円(税別)

CD-R4巻。4時間32分。テキスト付



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28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会社の取材を担当。35歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は4000回に。著書はプロ社長(中経出版)が。

お申し込みはFAXで。

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

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
 制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200