

営業マンの実力を3倍高める、社内研修用 DVD

大型パネルを何枚も使った紙芝居型の説明のため、研修用にとっても使いやすくなっています。

④営業員の3大作業

×		△	○
移動時間	社内業務	面談・コミ	
A 移動35%	社内25%	面談40%	
B 移動45%	社内30%	面25%	

1人当たりの純利益は2対1に。

ランチェスター7・3の原則
 実績・成果=量の分野70、質30。
 売上高 = 訪問回数70、質30。
 キャンペーン=訪問75、質25。
 競争力 = 営業力70、商品力30。
 成功=努力・忍耐70、素質・学歴。

1章 経営の基本原則を知る 54分	1. 経営の全体像と基本原則 2. 質の中心対象とウエイト付 3. 重要度に合わせて営業力を投入 4. 競争相手より少ない訪問は負け 5. 実態調査をする
2章 営業の基本原則を知る (-)	6. 滞在時間も取引高に合わせる 7. 滞在時間中の仕事内容
3章 訪問面会数の高め方 41分	5章 質の高め方 その2 62分
1. 実態は質が中心になっている 2. 量と質はカケ算で択一型ではない 3. 仕事時間の実態調査をする 4. 地域別に損益計算をする 5. 電話やFAXなど通信コミを多くする 6. 社内業務時間を少なくする 7. 仕事時間を多くする	8. 商品知識と商品説明技術 9. 1カ月の計画を立てる 10. 代金回収を確実にする 11. 年2回与信管理会議を開く 12. 社内の人間関係と報告・連絡 13. 自分の実質営業原価を知る 14. 利益データと経費データを知る 15. 自己啓発に取り組む 16. 積極的心構えを身につける
4章 質の高め方 その1 50分	A. 積極的な人の思考プロセス B. 消極的な人の思考プロセス
A. 戦術力をどこに投入するか。 B. 仕事の知識を身につける。	

1日セミナー1回分の参加費で本格的な教材が手に入ります。

営業マンの実力を3倍高める
 定価 46,000 円 (税別)
 4巻. 3時間27分
 テキスト1冊付



竹田陽一 1938年生、久留米市出身。福岡大学経済学部を卒業したあと建材メーカーで経理と営業を担当。28歳のときに企業調査会社に転職。3年で九州1、5年で全国1になる。45歳で起業しランチェスター経営を創業。講演回数はのべ4,000回になる。著書はプロ社長など多数。

お申し込みはFAXで。

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