

6ヶ月で景気に左右されずに売上を上げる仕組み構築法

増販増客1 中小企業が取り組むべき「増販増客の仕組み」3つの基本戦略

- なぜ、売上を上げるためには増販増客の仕組みを構築しないといけないのか
- 95%の会社が間違った増販増客の仕組みで成果が出ない本当の理由
- 増販増客の仕組みは、3つの基本戦略を押さえるだけで売上がアップする
- 仕組みが出来ても、売上計画が絵に描いた餅で終わる最大の落とし穴
- 前もって売上を予測し、目標を必達する科学的営業法

増販増客2 売上利益に直結する「最強の顧客管理」の始め方、進め方

- 顧客データと顧客情報の違いを理解できれば売上は自動的に上がる!
- 顧客管理で失敗する3つの間違い ●売上に直結する顧客情報とは
- なぜ、売上に直結する顧客情報を営業マンは取得できないのか
- 凡人でも顧客管理を制すれば、営業目標は自動的に達成できる!
- 売上利益に直結する顧客のランク分け手法

増販増客3 値下げせずに受注を獲得する「付加価値販売」の具体的活動

- 物売り販売ではジリ貧になる。付加価値販売を導入するための3つの秘訣
- 競合他社を圧倒する「製品・サービス」の独自の付加価値の作り方
- 商品カタログを持って営業活動はするな!売れない営業マンが育つだけ!
- 営業トーク(応酬話法)に頼ると営業成績が確実に下がる理由
- 説明型の営業トークを質問型の営業トークに変えるだけで成約率がアップする!

増販増客4 3ヶ月で売れる営業スタッフを育てる「自立型人材育成」の体制作り

- 1,000人以上の営業マン教育を行って分かった、営業教育の落とし穴!
- 経営者は知らない!社員が思うように動かない本当の理由
- 3ヶ月で売れる営業スタッフを育成する方法とは
- 依存型人材 VS 自立型人材、仕組みができてても人材が育たなければ成長はできない!
- なぜ、自立型人材を育成しないと駄目なのか ●自立型人材を育てる3大ポイント

増販増客5 60日で自社の販売体制が変わる!増販増客の高速回転戦略

- 増客の仕組みは、最短で新規顧客を開拓する仕組みを構築せよ
- 既存顧客の売上アップが可能になれば、新規開拓が簡単にできる理由
- 一時的な取り組みで終わらせない!新規開拓を継続的に仕組み化させる方法
- 仕組みを高速回転させ、それを定着させるための営業マンの行動管理とは
- 顧客創造なくして企業成長はない

講師 ■ 乾 哲也

(有限会社 乾経営コンサルティング
経営コンサルタント)

コンサルタントとして、これまで20年以上にわたり大小300社以上の会社や販売店の指導、営業・販売の実務指導でも延べ1,000名以上に直接関わり、業績向上に大きく貢献してきた。その様々な知識や経験の中から、より短期間に業績向上に直結する実務として、「6ヶ月増販・増客プログラム」を開発。

景気に左右されずに売上をあげるには、増販増客の仕組みが必要という強い信念の基、コンサルティングを実施。

支援業種は、製造業、サービス業、卸売業と多岐にわたる。実績として、6ヶ月で増販増客の仕組みを構築し、売上を倍増させた企業を多数輩出している。

それが実現できるのは、仕組みづくりだけでなく実務の落とし込みにも精通しているからである。

仕組み構築から実務の落とし込みまで一貫して行い、仕組みを絵に描いた餅で終わらせない。

講師からのメッセージ

企業は、「継続して存続し、且つ発展すること」が重要になります。そのためには、経営者の正しい意思決定が企業の成長の方向性を決めます。正しい、意思決定をするために、京セラの稲盛名誉会長が次の言葉を言われています。「土俵の真ん中で相撲を取る」です。

いくら良い商品を持っていても、土俵際に相撲をとってはいは、正常な意思決定ができず、場当たりの経営になる恐れがあります。そう、景気に左右される経営です。常に土俵の真ん中で相撲を取るためには、経営者が不在でも安定した売上を稼ぐ仕組み構築が避けて通れません。

本セミナーは、6ヶ月で増販増客の仕組みを構築するセミナーです。本セミナーで仕組みを構築し、常に土俵の真ん中で相撲を取る経営を目指していただきたいと思ひます。

セミナー申込書

会社名	フリガナ	TEL	()	-
		FAX	()	-
所在地	(〒)			
ご氏名	フリガナ	所属・役職		参加会場 (○印) ・東京会場 (8月23日) ・大阪会場 (9月6日)
ご氏名	フリガナ	所属・役職		参加会場 (○印) ・東京会場 (8月23日) ・大阪会場 (9月6日)

FAXでお申込みください。 ↓ 00-0000-0000 ↓