

# -営業の生産性向上ソリューション- セールスクレジット ご紹介セミナー

個人力を引き出す組織力で、商談の受注率をアップする方法（利益を2倍にした、中古車の輸出販売会社の事例から）

## プログラム

- 15:00～15:30 受付
- 15:30～15:35 オープニング
- 15:35～16:30 個人力を引き出す組織力で、商談の受注率をアップする方法  
株式会社グッド・サンホールディングス 代表取締役 江崎博  
株式会社グッド・サン 営業部 河原正信
- 16:30～17:00 質疑応答・ディスカッション

企業が成長するためには、営業組織全体として、営業力をアップする必要があります。

本講演では、営業改革を行った結果、利益が2倍になった中古車の輸出販売会社の事例を紹介するとともに、営業組織の課題や、営業プロセスの標準化の重要性、KPIの設定の効果などを、事例を交えながら解説します。また、営業組織のマネジメントに必要なツールについても解説します。

開催日：2017年11月10日

場所：マジセミ竹芝オフィス

(東京都港区海岸1丁目14-17ベイサイド竹芝1307)

連絡先：03-6809-1257

主催：株式会社グッド・サン (協力) 株式会社オープンソース活用研究所

## ■ 本セミナーの対象者

- ・提案型商談を扱う営業組織のマネージャー

## ■ 本セミナーのメリット

- ・利益を2倍にした、中古車の輸出販売会社の事例を学ぶことができます。
- ・個人の力を引き出すマネジメントと、それを活かした組織力で受注率をアップする方法を理解することができます。

## ■ 営業マンが成長しない企業は、企業そのものも成長できない

現在は、「物が売れない時代」と言われています。

以前は「作れば売れた時代」でしたが、現在ではお客様の個別の課題やニーズを理解した上で、それを解決するための提案をしていく必要があります。

一部の営業マンはこのようなスキルを持っているかもしれませんが。そして一部の営業マンが活躍します。

しかし、残りの営業マンのモチベーションは落ちていきます。これを組織でカバーしないと、企業としての成長は見込めません。

## ■ 組織としての営業力をアップするには？

企業が成長するためには、営業組織全体として、営業力をアップする必要があります。それには、営業プロセスを標準化し、営業の質を上げ、それをすべての営業マンに浸透させることが重要です。

## ■ 利益を2倍にした、中古車の輸出販売会社の事例から

本セミナーでは、営業改革を行った結果、利益が2倍なった中古車の輸出販売会社の事例を紹介するとともに、営業プロセス標準化の重要性やKPI設定効果など、組織としての営業力をアップさせる方法を解説します。

また、営業組織のマネジメントに必要なツールについても解説します。

(お申し込み方法)

こちらのサイトから、お申し込みをお願い致します。

<https://osslabo.doorkeeper.jp/events/66440>