

強い営業組織が実践する世界共通の“売れる営業の仕組み”

たった **3つのルール** を徹底するだけ

ルール① 販売の流れの **“見える化”**

ルール② 新規顧客の長期育成の仕組み

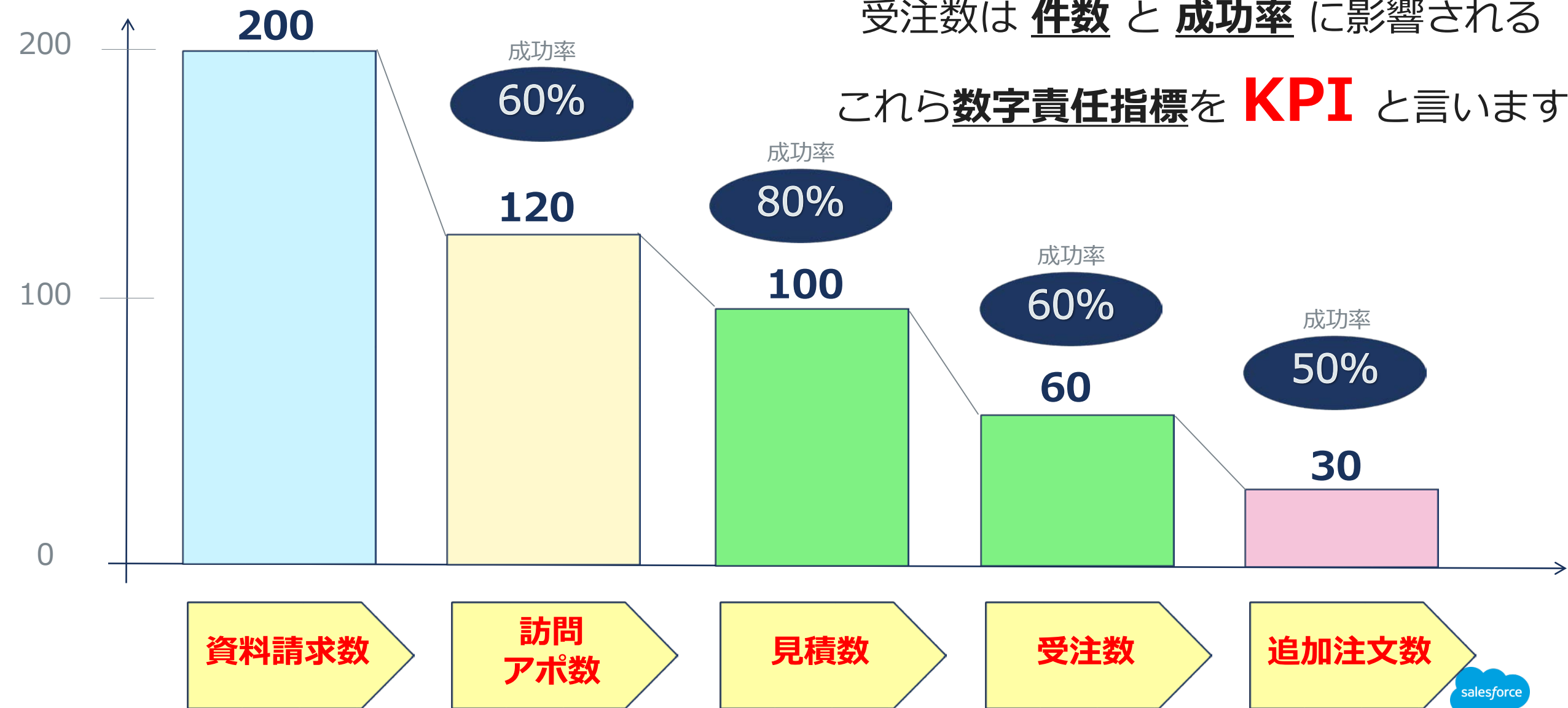
ルール③ PDCAの習慣化



ルール① 販売の流れ（プロセス）を“見える化”する

受注数は 件数 と 成功率 に影響される

これら数字責任指標を **KPI** と言います



売れる営業の仕組み “THE MODEL”

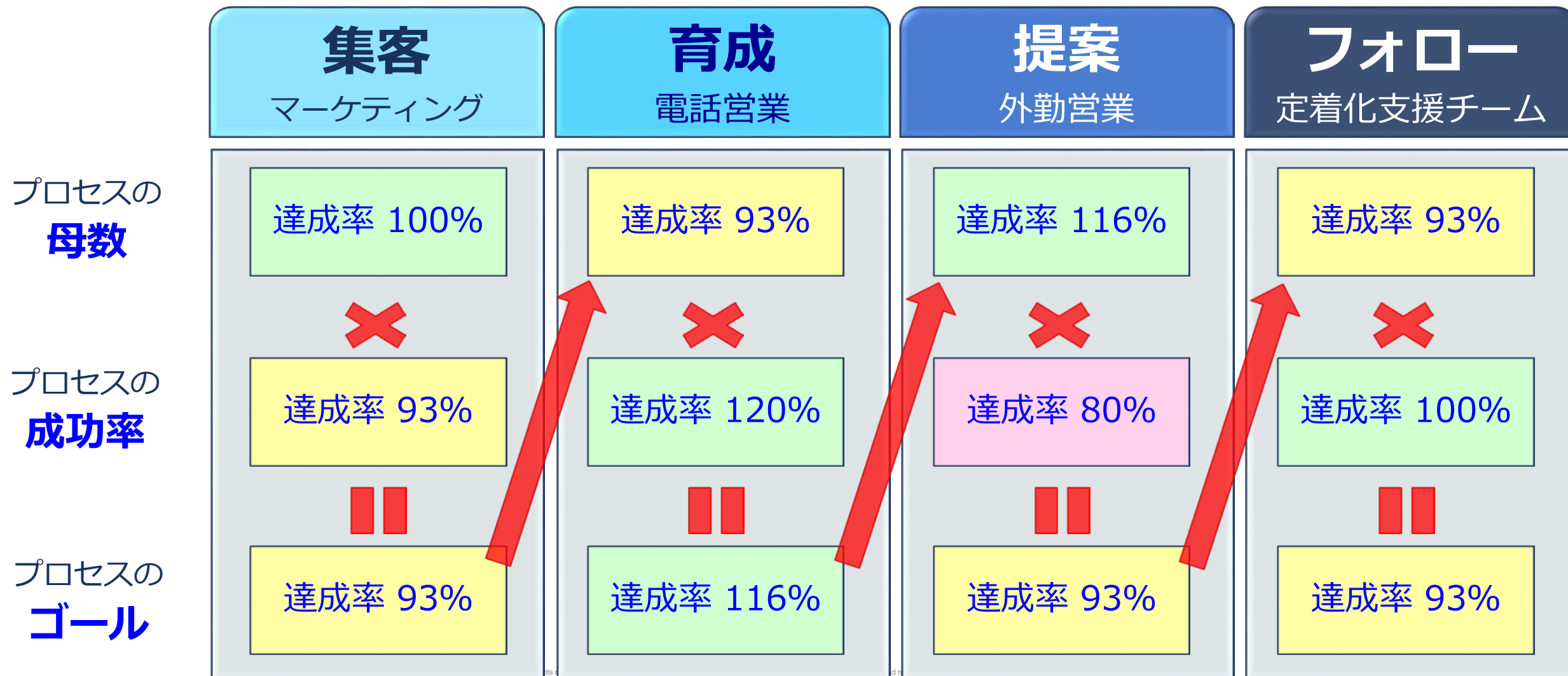
達成率

100%以上

85%~100%

85%未満

各部門ごと明確な **責任指標 (KPI) + ゴール達成** = 売れる営業の仕組み



強い営業組織が実践する世界共通の“売れる営業の仕組み”

たった **3つのルール** を徹底するだけ

ルール① 販売の流れの“見える化”

ルール② **新規顧客の長期育成の仕組み**

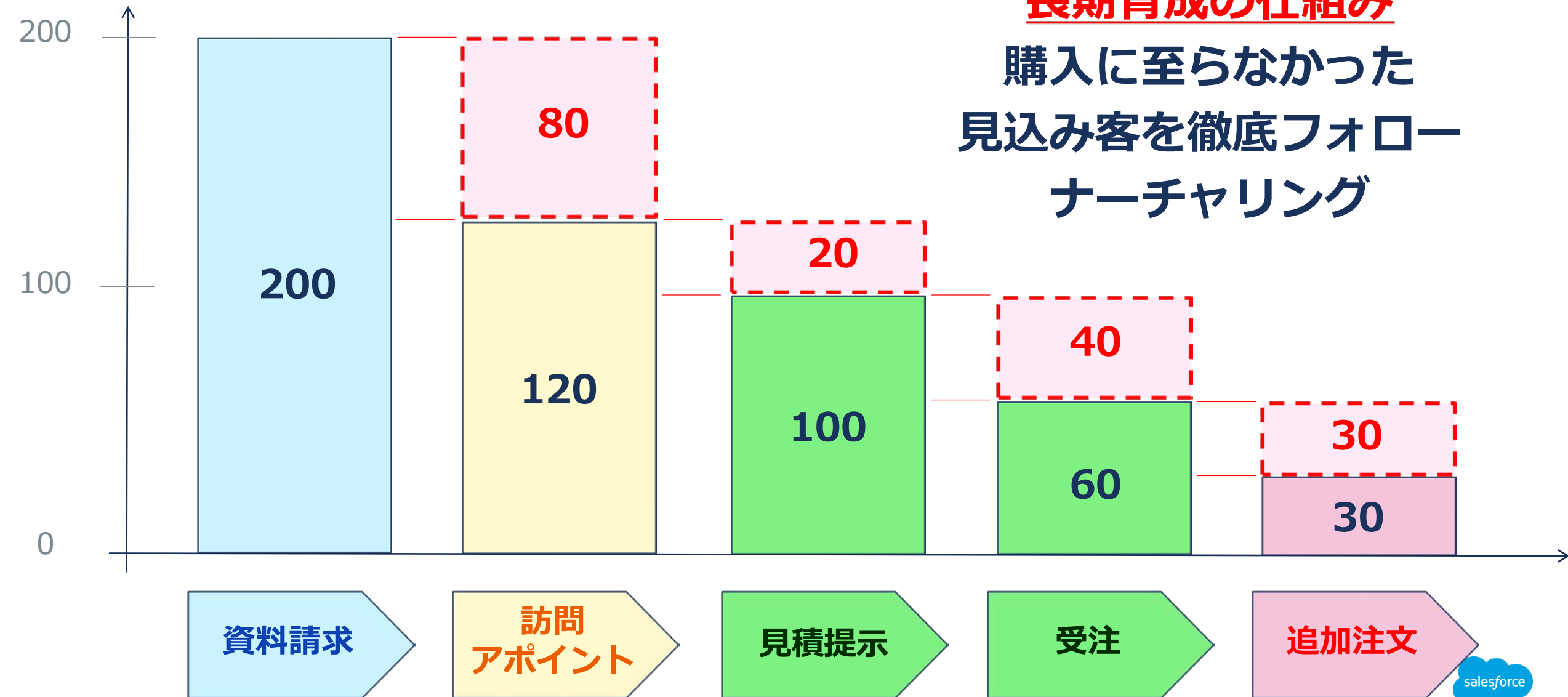
ルール③ PDCAの習慣化



ルール② 新規顧客の長期育成の仕組み

長期育成の仕組み

購入に至らなかった
見込み客を徹底フォロー
ナーチャリング



強い営業組織が実践する世界共通の“売れる営業の仕組み”

たった **3つのルール** を徹底するだけ

ルール① 販売の流れの“見える化”

ルール② 新規顧客の長期育成の仕組み

ルール③ PDCAの**習慣化**



決めたことをやり続けなきゃ意味が無い・・・

① 目標を設定する **最も重要かつ難しいのは**

② 行動を決める

③ 実行する

Check チェック の段階です

④ 実行状況を確認する

⑤ 結果を確認する

⑥ 計画を評価をする

Check 評価

⑦ 改善策を決める

⑧ 改善策を実行する

Act 改善

最も重要な“営業スキル”とは？

？ ？ ？

ゴールに向かって前進のない活動は無意味である！

「フェーズ管理」

商談フェーズ 8段階管理の極意

詳しくはセミナー本編で！

皆様のご来場を心よりお待ちしております。

