

少数精鋭 個別指導！
1会合(半日)×6会合の実戦形式で
す

営業戦略【拡販・増客】展開セミナー



現実の営業活動を取りあげ実戦形式で進めるため、短期間で見違えるほどの力をつけることができます。
現有戦力（営業パーソン・販売員・商品・製品・店舗）で地域ナンバーワンを実現することを狙っていきます。
あらゆる業界で使える手法をもとに、企業ごとの個別対応の仕方をキメ細かく追及していきます。

◆ セミナーコンセプト



◆ 6会合の内容 ～1会合の終わりに、自社適用の宿題があります～

第1会合	第2会合	第3会合	第4会合	第5会合	第6会合
現状認識 問題把握	競争優位の 戦略創造	戦略マップ の明確化	現有戦力 パワーアップ	販売活動の 見える化	拡販・増客 実施と検証
<ul style="list-style-type: none">・いま我が社はどこにいる・顧客得意先を分析する・戦略の方向を探る	<ul style="list-style-type: none">・営業の使命は何か・あるべき姿を創造する・戦う武器は何か	<ul style="list-style-type: none">・戦略実現のシナリオ設計・顧客にとっての価値は何か・それで競合に勝てるか	<ul style="list-style-type: none">・顧客接点を強化する・重要顧客攻略・作戦の組立て・リスク要因を	<ul style="list-style-type: none">・ベストの販売プロセス・訪問活動のKFSは何か・販売前線支援を強化する	<ul style="list-style-type: none">・顧客価値創造の実践と検証・P-D-C-Aの仕掛け・総力結集の営業会議

～研修ニーズにより時間、日数、隔日開催については変更可能です～

株式会社ミック経営総研 白井万沙之