

売上を上げるための「やり方・仕組み」

**営業リーダーのための結果を出す戦略実行力**

～ 組織営業力を強化する基礎理論と応用実践 ～

**日時** 2019年1月23日(水)  
午前10時～午後5時

**会場** スペースアルファ三宮  
(三宮センタープラザ東館6F)

**参加費** 1名様 20,000円 + 消費税

**概要**

● 講師からのメッセージ

なぜ売上が上がらないのでしょうか。その原因は2つあります。一つは、日本の市場自体が縮小傾向にあるということ。二つ目は、売上を上げるための『仕組み』と『ターゲティング』が緩いということ。今までの営業活動は、市場が拡大することを前提に行われてきました。しかし、市場縮小という環境変化の中で、相変わらず営業は市場拡大を前提としたままの活動をしているのが実態です。市場縮小の中で自社の売上をアップさせるには、競合他社が持っている売上を奪うしか方策はありません。自社のシェアを高めるしかありません。では、どうすればシェアが上がるのでしょうか？

「気合い」や「はっぱをかける」だけでシェアなど上がるはずありません。

本セミナーでは戦略理論のもと、具体的に「どの顧客をターゲットにして」「競合他社からいくら売上を奪い」「どういう状態」にすればいくらシェアが上がるかというシェアアップ理論を数字から学び、実践演習することで自社で展開する力を養います。

● プログラム

1. 戦略がわからないでは業績は上がらない

- (1) なぜ売上はジリジリ下がり続けるのか？
- (2) 今までの延長線上ではいくら気合を入れても業績は上がらない
- (3) 過去にしがみつくな！先を見て動く！
- (4) 他社の真似では業績は上がらない！
- (5) 「やり方」を明確に示しているか？

2. 戦略づくりに大切な3つのポイント

- (1) 戦略が今の時代こそ生きる
- (2) 知らなければ自滅する！自社のポジショニング！
- (3) 差別化の本当の意味
- (4) 弱者と強者では、やり方が真つ向違う！
- (5) 集中営業すべき顧客が知るためのシェアの活用の仕方
- (6) 戦略思考に必須の3つのポイント

3. 縮小市場でシェアをあげる2つのルール

- (1) 気合だけのシェア目標では通用しない
- (2) シェアアップのための2つの要素とは
- (3) シェア目標を具体的数字に落とし込む
- (4) シェアをアップする戦略シナリオ
- (5) 効果的にシェアアップをもたらす顧客の見定め方
- (6) 競合他社から奪取すべき売上額

プログラムの詳細は、弊社ホームページに掲載していますので、ご参照ください  
<http://minato-consul.co.jp>

**講師** 有限会社アクチャーコンサルティング  
代表取締役



**岩月 康隆 氏**

講師プロフィール

大手百貨店、中小デベロッパーを経て1992年実践コンサルタントとして独立。以来、増収・増益のM-One戦略コンサルタントとして、「現場で使える実践的な指導」をモットーに成果を出すコンサルティングで250社以上の企業において増収・増益を実現している。新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導で定評がある。戦略から戦術に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを21年にわたり提供しており、結果を残せる『強い営業・強い営業組織』をつくるには、(1)マーケット対応力、(2)マネジメント力、(3)モチベーション力の3つが絶対条件であることから、3つのMをキーワードにしたM-One戦略を唱導している。

会場案内



〒650-0021 神戸市中央区三宮町1-9-1 三宮センタープラザ東館6F