

営業リーダーよ目を覚ませ！机上の空論の目標では、利益は出ない！

# 利益を生み出す「営業目標数字」の立て方と必達法

開催日：2014年7月16日(水) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(有)アクチャーコンサルティング いわ つき やす たか  
代表取締役 **岩月 康隆** 氏

略歴：

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、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを22年にわたり提供している。戦略指導 戦術指導 実践指導のブレイクダウンのやり方には定評があり、セミナー受講者によるアンケートの結果でも、100%の方が『役に立つ』と答えた《充実度NO.1講師》との評価を得ている。

## 特色

次年度の営業目標を作成する際には、ややもすれば「前年対比+8%で」というような、何ら数字に根拠を持たない計画が設定され、さらに“どうすれば目標達成できるか”というアクションプランに落とし込まずに計画づくりを終えている企業が多いのが実態です。

今、企業および営業の価値を示すのは売上だけではなく、限られた経営資源をもとにいかに関利益を上げるかということです。本セミナーでは、営業目標の立て方と数字のブレイクダウンの仕方、そしてその目標数字を達成するための営業マネジメント手法にまで踏み込んだ実践的な内容をお伝えいたします。机上の空論目標ではなく、過去データに基づいた目標の設定方法と、そこから算出された目標数字が実現可能か否かのチェック方法、そして各営業部門への公平で論理的な配分方法といった自社に戻ってすぐに活用できる実践的な内容です。

最大のポイントは、営業目標数字と営業部門の営業利益算出まで踏み込んでいることです。

## カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- 面倒な分析は必要ない！利益確保の数字これだけは押えろ！
  - 決算書にある3つの利益の意味を知っているか？
    - 3つの利益とその構造
    - 営業マンは、どの利益を意識するべきか
  - 利益に貢献できる営業活動のコツとは？
    - 日々の経費はココを把握せよ！そうすれば利益が出る！
  - 営業マンこそ経営感覚を磨け！
    - どれだけ売れば黒字になるのか？赤字/黒字の分岐点を知る
    - 【演習】誰でもカンタン！作図で求める損益分岐点グラフ
  - 採算が取れる必要売上個数の算出式はコレだ！
    - 利益を確保するためにどれだけ売らなければならないか
  - 営業マンも資金繰りに貢献できる！
    - 営業にも責任がある！黒字倒産のカラクリ
    - 資金繰りを良くする営業アクション
- 利益確保の急所はコレだ！
  - 生産性の本当の意味
    - 2つの利益と付加価値率の違い
  - 本当に採算があっているかどうかは、この計算式で分かる！
  - 成長に寄与した商品はコレだ！
    - 伸び率だけでは見えない！本当の貢献商品
- 営業数字計画はなぜ必要か
  - 営業数字計画の重要性を知る
    - 中期計画と年度計画の整合性は大丈夫か？
    - 中期ビジョンの実現に向けた重点施策の立て方
  - 営業数字計画の具体的な立て方と3つの視点
    - 営業利益を確保する魔法の方程式《経営視点》
      - 生産性と損益分岐点比率から目標売上と許容固定費を算出する
      - 【演習】目標売上・営業利益設定
    - 検証！本当に実現できる目標売上か？《市場視点》
      - 目標売上額を現状シェアで妥当性をチェックする
      - 【演習】目標売上から必要シェアアップ値をチェック
    - 営業利益を確保するための経費配分
      - 経費総額と各経費項目の配分の仕方
    - 全体計画を部門、メンバー(個人)予算に配分する《貢献視点》
      - 公平な目標売上額の配分法！
    - 計画をアクションプランに落とし込む
      - やるべき具体的活動が明らかになる魔法のフォーマット
  - 営業目標達成のための部下支援と行動計画
    - 結果が出せないマネジメントの問題点
    - 目標達成に必要な4つの報告・5つの情報とは
    - 3カ月先・6カ月先の売上を予測する具体的な手法
    - 逆算発想で活動通過期限を設定する
    - 行動計画と先行情報管理でメンバーの営業活動を修正する

**参加申込書** ( \*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」 ) 受講料：会員...23,760円 一般...31,320円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

7/16(水) 利益を生み出す「営業目標数字」の立て方と必達法 【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣責任者	ふりがな	-----	
					役職・氏名	-----	
					E-Mail	-----	
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1～2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店		
参加者 ( )内にふりがなをご記入ください。	氏名	( )	所属	役職			
	氏名	( )	所属	役職			
	氏名	( )	所属	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先] 一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951 \*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当 ㊟