

戦略なくしてシェアアップなし！

# 着実に売上・シェアアップを実現させる！ 営業戦略の基礎と現場実践

開催日：2018年12月12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：(株)アクチャーコンサルティング 代表取締役 **岩月 康隆** 氏

略歴：

これまで300社近い企業において増収・増益を実現してきた営業コンサルタント。「組織営業の仕掛け人」と称され、情性営業から脱却したい経営者や新規開拓ができない営業に頭を悩ます企業からの指導依頼を多く受けている。独自に開発した『M-One戦略』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの軸に実践指導を行っている。セミナーでは、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、営業指導を得意とし、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提供し続けている。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

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『ターゲット』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い、自社のシェアを高めるしかありません。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。

録音・録画はご遠慮下さい。

## カリキュラム

### 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？
  - ・激変！今、マーケットで何が起きているのか
- (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
  - ・精神論に終始する会議は戦略のない証拠です
- (3)過去にしがみつくな！先を見て動け！
  - ・“いままで論”では通用しない！だから…
- (4)他社の真似では業績は上がらない！
  - ・トップ企業の真似は、自滅への道である
- (5)「やり方」を明確に示しているか？
  - ・売上を上げるには「やり方」を決めなければならない！その「やり方」が戦略です

### 2. 戦略づくりに必要な3つのポイント **基本理論**

- (1)戦略が今の時代こそ活きる
  - ・戦略の基本法則！これが基本中の基本
- (2)知らなければ自滅する！自社のポジショニング！
  - ・あなたの会社のポジショニングは？その判断基準は？
- (3)差別化の本当の意味
  - ・弱者と強者の根本的思考の違い

- (4)弱者と強者では、やり方が真っ向違う！
  - ・弱者と強者の戦略枠組み！この組み合わせがカギ
- (5)集中営業すべき顧客を知るためのシェアの活用の仕方
  - ・シェアは、ただ単なる数字目標ではない！判断基準として活用する！
- (6)戦略思考に必須の3つのポイント
  - ・これがわかれば応用できる！戦略の3つの“キモ”

### 3. 縮小市場でシェアをあげる2つのルール **シェアアップ理論**

- (1)気合だけのシェア目標では通用しない
  - ・標的シェアの考え方・測り方
- (2)シェアアップのための2つの要素とは
  - ・シェアを量と質で分析するのがミソ！
- (3)シェア目標を具体的に数字に落とし込む
  - ・新規開拓件数、圧勝顧客数を算出する
- (4)シェアをアップする戦略シナリオ
  - ・シェアアップのための目標設定の方法
- (5)効果的にシェアアップをもたらし顧客の見定め方
  - ・顧客ターゲットの具体的手法
  - 【演習】シェアアップのための顧客ターゲット
  - 【演習】実データにもとづくシェアアップリアル演習
- (6)競合他社から奪取すべき売上額
  - ・競合他社の売上をいくら奪うべきかの算出方法

**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)

12/12(水) 着実に売上・シェアアップを実現させる！営業戦略の基礎と現場実践【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		
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職			
					ふりがな			
					氏名			
業種(具体的に記入してください)				E-Mail				
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 ( )			部署		役職		
	氏名 ( )			部署		役職		
	氏名 ( )			部署		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 ⑤