

—— 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：2020年11月19日(木) 10:00~17:00

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 いわ つき やす たか
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。指導先から「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『スリーM経営』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、戦術に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供している。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。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

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. 戦略づくりに大切な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す顧客の見定め方
 - ・顧客ターゲットングの具体的手法
 - 【演習】シェアアップのための顧客ターゲットング
 - 【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

受講料

会員…24,200円 一般…31,900円

*参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む

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。

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振込みください。

*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、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

りそな総研ビジネスセミナー F A Xお申込み廃止のお知らせ

お客様の個人情報保護とペーパーレス化のために、F A Xによるお申込みを廃止しました。

お手数料をおかけいたしますが、弊社HPからのお申込みをお願いいたします。

1. セミナー申込URL <https://www.rri.co.jp/seminar>

りそな総研セミナー

検索

2. 会員の方は、会員番号・パスワードをご入力いただくとスムーズです。

3. お申込み方法・会員番号・パスワード等、ご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：りそな総合研究所 研修セミナー部(東京) 03-5653-3951