

◇営業スタイル改善サポートのご提案◇

●貴社の状況

1. デジタル化に伴い印刷需要の減少
2. 営業活動が旧手法のままでDX時代にミスマッチ
3. 採用空白があり高齢化で若い担当先とギャップ拡大
4. 業務・提案・新規と複雑化する営業担当の業務

●営業部の状況

営業パーソン5名+女性兼任事務員

●サポートの方向性

<サポート項目>

<貴社に対する主なサポート内容>

準備

短期改善

中長期対策

1. 既存未取引先(名刺交換者)の再度見直し
→効率的フォローアップ対策の展開
2. 多様化する営業活動の詳細見直し
→現活動の課題発掘と改善策
3. 年齢差のある顧客先ご担当への対応
→問題発掘とスタイルチェンジアドバイス
4. 女性戦力化の一環で営業の分業化
→インサイドセールスの育成

※4-2・3にサポートの方向性とオプションの詳細内容を記載しました。

無料のご対応

リモート
面談

本内容のご説明と同プロジェクト推進のお打ち合わせ

弊社からのご提案

リモート
面談

本内容のご説明と同プロジェクト推進のお打ち合わせ

営業責任者(社長)から関係者にご説明と第一回リモート会議の日程ご調整

60日間
〜
90日間

メールによる対応・資料・ツール等の確認&添削指導

リモート
会議

第一回リモート会議

プロジェクトのご説明&今後のお打(1~2h程度)ち合わせ
・山田英司から進め方の説明
・連絡担当や書記担当決め
・課題共有と宿題

現場で実践トライ

リモート
会議

第二回リモート会議

活動検証&共有、問題克服の対策指導(1~2h程度)
・各自活動報告と検証
・質問とアドバイス
・課題共有と実施対策

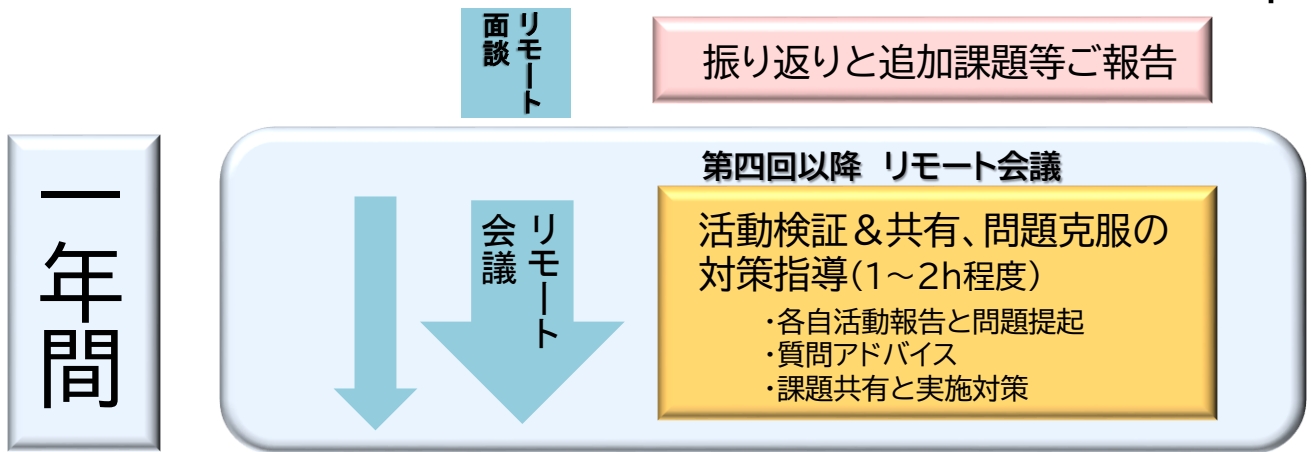
現場で実践トライ

リモート
会議

第三回リモート会議

活動検証&共有、問題克服の対策指導(1~2h程度)
・各自活動報告と問題提起
・質問アドバイス
・課題共有と実施対策

短期改善対策: ご予算30万円(税別)



中長期改革対策：ご予算15万円/月額 (税別)

その他期間中の補強事項(オプション)

※通常会議以外に、アドバイスの強化や個々人の個別課題解決の対策ご提案

営業スタイル診断 ￥2,000/1名(税別)

※営業活動に関して自己分析と問題発掘を行います。
 ※50問の簡単なアンケートにご回答頂き、後日個別結果送付。
 ※アドバイスポイントの効果増大(絞り込み)に有効。

個別リモート面談アドバイス ￥15,000/1回(税別)
 (30分~60分)

※前後のメールアドバイス含む
 ※提案書・アプローチメール文チェック他、様々な
 お客様とのコミュニケーション状況をチェック&
 問題提起、改善アドバイスを具体的に行います。

中・長期のアドバイス契約(オプション)

※60日~90日の短期指導の後、課題を再整理し目標設定を行い年間指導を実施

年間営業顧問アドバイス ￥150,000/月額(税別)

※メールアドバイス含む
 ※提案書・アプローチメール文チェック他
 ※リモート版 グループ会議1回/月、個別課題指導1回/月
 ※オフラインでの貴社訪問によるグループ会議参加や同行
 営業等は、別途費用を申し受けます。

●ご導入に当たっての運営方法のご提案

1. **まず短期改善(60日~90日)をスタート**して頂き、その後の**振り返り**等を経て中長期対策をご検討頂くことをお勧めします。

※4-3記載の「振り返りと追加課題等ご報告」の際に、社長を始めリーダーの皆様と一緒に振り返りを行い、専門家からはこの間に新たに見つかった課題などもご提案致します。

※「振り返りと追加課題等ご報告」はご予算の範囲内のご対応です。

2. **運営管理責任者を立てて頂けますと**より効率的&効果的な運営に向けて一緒に**微調整**をさせていただきます。

※スタートに当たってのチーム側及び専門家側両者の注意事項の共有。インターバル期間での現場遂行に当たっての進捗報告などを通し、内容修正や補強策などの展開を協議します。

※運営責任者との打ち合わせはご予算の範囲内のご対応です。

3. **貴社チーム内のコンセンサスが十分でない場合**は、僭越ですが**2段階スタート**をご提案する場合があります。

※事業者個人のサポートと異なり、個々のスタッフのスキルに合った行動改善を行うことが活動の主要テーマです。但し、個々人の問題意識の違いから説得や説明に一定の労力が必要と思われる場合は、`改善による成功事例を生み出す活動、と、`波及&水平展開による底上げ活動、を分けて行う方が効率的であるため、運営責任者と 十分コンセンサスを取り、専門家よりご提案する場合があります。

※2段階スタートを行うことで通常より改善期間が延びる場合があります。悪しからずご了承ください。