

# 営業マンの実力を3倍高める法

～営業マンの実力を高め従業員1人当たりの経常利益を多くする～

訪問型営業の場合、仕事時間の65%以上が会社の外で行動しており、しかもこの時間は社長も役職者も監督できません。これが原因で営業活動には社長が気が付かない多くのムダが発生しています。業績を良くするには、ムダをなくし、営業マンの実力を高めていく必要があるのです。

この研修では、全米No.1の保険営業マンのノウハウや、ランチェスター法則を応用した効果的な営業対策を学ぶことができますので、普通の実力の営業マンでも、経験年数に関係なく、メキメキと実力が上がっていきます！

営業の実力は、  
質×訪問面会件数<sup>2</sup>  
で決まる！

## カリキュラム（内容構成）

～使用教材～

「営業マンの実力を3倍高める法」  
DVDセット 50,600円（税込）  
テキスト1冊付



「新規開拓の進め方」  
DVDセット 28,600円（税込）  
テキスト1冊付



①

### ■ 経営の原理原則を知る

- ・経営の原則を再確認する
- ・利益性の原則をマスターする
- ・解決策はお客の集中化にある

### ■ 営業の基本原則

- ・販売力を公式で表す
- ・訪問件数の質とウエイト付
- ・営業マンの実力分類
- 営業マンの実力とタイプ分類

②

### ■ 訪問面会件数の高め方

- ・実態は質が中心になっている
- ・量と質はかけ算で択一型ではない
- ・仕事時間の実態調査をする
- ・地域別に損益計算をする
- ・電話やFAXなど通信コミを多く
- ・社内業務時間を少なくする
- ・仕事時間を多くする

③

### ■ 営業の質の高め方(その1)

- ・科学的問題解決法とその手順
- ・質の中心対象とウエイト付
- ・重要度に合わせて営業力を投入
- ・競争相手より少ない方向は負け
- ・実態調査をする
- ・滞在時間も取引高に合わせる
- ・滞在時間中の仕事内容

④

### ■ 営業の質の高め方(その2)

- ・商品知識と商品説明技術
- ・1カ月間の計画を立てる
- ・代金回収を確実にする
- ・年に2回与信管理会議を開く
- ・社内の人間関係と報告・連絡
- ・自分の実質営業原価を知る
- ・利益データと経費データを知る
- ・自己啓発に取り組む
- ・積極的心構えを身につける

⑤

### ■ 新規開拓の基本原則

- ・業績の違いで異なる営業方法
- ・新規開拓の構成要因とウエイト付け
- ・営業力を決める公式
- ・利益性の原則を押さえる
- ・経営の目的は1位の地域作りにある
- ・買いTACは重点地域の中で実行
- ・重点開拓地域の決め方
- ・1位の販売先作りが優先
- ・開拓先リストを作る

⑥

### ■ 新規開拓の実際

- ・初回訪問で売れば必ず断られる
- ・強者の戦略と弱者の戦略
- ・受付で断られにくいアプローチ
- ・2回目は経営を始めたきっかけを聞く
- ・3回目は経営戦略の研究を聞く
- ・4回目で商品説明をする
- ・5・8、2・8の法則
- ・会社向けのスポット型は2回訪問で

■ 対象者： 営業マン

■ 開催法： 訪問型

■ 全6回（1回 150分（2時間30分））

■ 教材代： 79,200円（税込）

- ・「営業マンの実力を3倍高める法」 4巻
  - ・「新規開拓の進め方」 2巻
- 全6巻（テキスト1冊付）

■ 受講料： 受講者 ～5名

1回 30,000円 × 6回

受講者 ～10名

1回 50,000円 × 6回

- ・テキスト代 人数別別途  
（営業マン...1,980円、新規開拓...1,430円）
- ・交通費別途

《講師プロフィール》

山内経営株式会社 福山宏伸

【経歴・資格】

1966年 福岡県生まれ。リクルート求人広告営業、サロン経営コンサルティング会社、外資系生命保険業界を経て、ランチェスター社長塾講師、山内経営シニアコンサルタントとして活動。得意分野は、営業・財務・相続・事業継承

【主な資格】

1級ファイナンシャルプラン技能士、事業継承アドバイザー  
宅地建物取引士、中小企業診断士1次試験合格(2021年度)



【研修のご相談・お問合せ先】

山内経営株式会社

TEL 092-718-9500

FAX 092-724-4666

Email top@yamauchikeiei.jp