

経営ニーズ

稼働率が低下して、収益性が下がっている

営業活動支援 コンサルティング

経営者の
お悩み

- ✓ 相談員が営業に行かない、教育の仕方が分からない
- ✓ 営業データが蓄積されず、非効率な営業になっている
- ✓ 組織内に営業ノウハウが蓄積される仕組みがない

弊社のコンサルスタンス

- 01 統計と比較し稼働率のプロセス（新規契約数、キャンセル数）における課題の設定
- 02 現場でも分かる今月及び次月の行動指針の共有及び進捗管理
- 03 ウリやサービスの質（売っているサービス）の追求及び発見

日本経営のソリューション

営業管理システム構築

営業プロセスを分解し、各プロセスにおける課題点を追求できる体制を構築

営業力の底上げ

優秀な営業担当者を育成する研修カリキュラムを提供

営業会議の開催

月次、週次、日次においてアクションプランを策定できる会議手法を提供

【スケジュール例】

| | | | | | |
|------------|------|---------|------|------|------|
| 営業管理システム構築 | | | | | |
| | | 営業力の底上げ | | | |
| | | 営業会議の開催 | | | |
| 1ヶ月目 | 2ヶ月目 | 3ヶ月目 | 4ヶ月目 | 5ヶ月目 | 6ヶ月目 |

(株) 日本経営 介護福祉コンサルティング部 課長代理：小森円太郎

TEL：080-9155-1841

MAIL：entaro.komori@nkgr.co.jp

経営をトータルにサポートする

