

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

【スケジュール例】



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