

－ 新入社員の営業成績が半年でトップになる驚異の手法 －

経営者層、営業部長の必修科目！

－ 新発想の営業成績向上の手法！ －

“型紙営業”で業績の大幅アップを実現！

－ N T Tコミュニケーションズで開発・実証された営業手法 －

この営業手法を開発し、実践したN T Tコミュニケーションズの
元セールスエンジニアリング部長の、現役大学教授が徹底解説！

【講義概要】 ケーススタディを多用した、分かりやすい講義です。

- (1) 型紙営業の概念 (2) 型紙営業の進め方 (3) 見込み客の選定方法
- (4) 営業ツールの標準化 (5) テレアポの上手な方法 (6) 実現への活動計画
- (7) 実際の事例の内容紹介とその効果 (8) 上手な営業組織の運営法

【型紙営業とは？】

過去の受注実績から、上手な営業方法を標準化して、女性パートでもできる活動内容にしたもので、言われたことをこなすだけの社員を活性化する方法です。

もし、N T Tコミュニケーションズから電話がかかれば、御社は入れ食い客に認定されたのです。

【次のようなお悩みを持つ方はご参加ください】

- (1) お客様の新規開拓ができない。 (2) 営業成績を上げる方法がなく、業績が低迷している。
- (3) 営業部のモチベーションが低い。 (4) テレアポが取れないし、取れても空振りが多い。

【工学博士／経営士 児玉 充晴先生のプロフィール】

中部大学 経営情報学部 教授、 MOT総研株式会社 代表取締役

1978年 京都大学 工学部 電子工学科 大学院 修士課程卒
日本電信電話公社（現NTT）に入社、企業通信関係ビジネスを担当
1991年 ハーバード大学ビジネススクール卒（PMD）

電電公社からNTTコミュニケーションズに変革してゆく過程での、企業経験をもとに、経営手法を教えている。

N T T初のベンチャーキャピタルを設立し、300社以上の中小企業・ベンチャーに対してコンサルを実施した経験から、利益獲得のための手法などを社会人を中心に教えている。

専門は、企業が利益向上体質に変革するための"技術の換金学"、"経営心理学"、"営業心理学"、"経営管理手法"、"情報化時代の組織学"、"STAR手法による人材採用方法"など

