

ランチェスター販売戦略による 《売れ続ける仕組みづくり》のご案内

弊社では、企業の永続的発展のための最大の課題は『営業力の強化』であると考えています。その課題を解決するのが、弊社がご提供する《売れ続ける仕組みづくり》です。そして、この《売れ続ける仕組みづくり》は、【販売戦略】【営業手法】【営業スキル】の3つによって構成され、これらは一体となって実践されることによって効果を発揮します。かつ《売れ続ける仕組みづくり》は単なるマーケティング理論ではありません。

【販売戦略】では

『ランチェスター販売戦略』に基づいて貴社独自の差別化した販売戦略を立案します。

【営業手法】では

販売戦略を実行に移すための営業ツールの作成から営業トークのトレーニングまで行います。

【営業スキル】では

顧客購買心理に基づく実践的なコミュニケーションスキルを習得します。

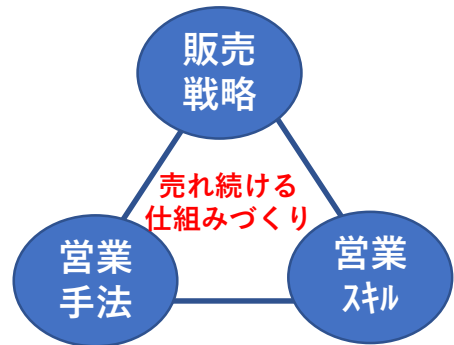
この3つが一体となって初めて《売れ続ける仕組みづくり》が可能になるのです。

こんなことが実現できます！

- ☑ 営業の生産性を大幅にアップできます。
- ☑ 他社との差別化を図ることができます。
- ☑ 貴社のブランドを構築できます。

かつ、**地域No.1**をめざします！

売れ続ける仕組みづくりを
トータルでお手伝いします



セブンスターズコンサルティング

検索

URL <https://seven-stars.co.jp/>



保険代理店 営業力強化支援専門

セブンスターズコンサルティング株式会社

住所 東京都港区芝4丁目6番16号 ライオンズ三田 801号

TEL 03-6459-4965 FAX 03-6809-4808 代表メール info.ssc@seven-stars.co.jp

《売れ続ける仕組みづくり》の流れ

【販売戦略】

『ランチェスター販売戦略』に基づいて貴社独自の差別化した販売戦略を立案します。基本となるのは限られた経営資源をどこに集中させるかです。最初に、自社の強み・弱み、競合他社、自社の顧客等を分析したうえで、重点営業エリアを決めます。と同時に、他社との差別化を図る戦略を立てます。これによって、営業の生産性を大幅にアップするとともに、自社のブランドを構築することが可能になります。

【営業手法】

販売戦略を実行に移すための営業ツールの作成から営業トークのトレーニングまで行います。基本となるのはコンサルティング型営業です。単なる商品売込型営業では成果は望めません。お客さまの課題解決の支援をするコンサルティング型営業を実行するための貴社独自の営業ツールとそれを伝えるトークを作成し実行します。これによって、営業プロセスの標準化を図るとともに、常に改善のためのP D C Aを回すことが可能になります。

【営業スキル】

顧客購買心理に基づく実践的なコミュニケーションスキルを習得します。いくら効果的な営業ツールがあっても、それを伝えることができる営業スキルがないと成果は望めません。コンサルティング型営業を実践するためのスキルを習得することが必要です。その必要なスキルは、「質問」と「傾聴」を基本としたコミュニケーションスキルです。これによって、お客さまから信頼され、課題解決の相談相手としての地位を築くことが可能になります。

ランチェスター販売戦略とは

ランチェスター販売戦略は、企業間競争における理論と実務体系が確立した「日本の販売戦略のバイブル」であり、業種・業態や規模の大小に関係なく活用できる。

【特徴】

- ・全体よりも特定の部分/領域にフォーカスした市場でNo.1をめざす。
- ・市場シェアを重視し、そのための具体的な判断基準値と戦い方が確立されている。
- ・弱者/強者の戦略を明確にし、その取り組み方が体系化されている。

数多くの優良企業がランチェスター販売戦略を活用し、成長と発展を遂げています。

ソフトバンク、花王、パイロット、アサヒビール、トヨタ自動車、日産自動車、H.I.S
ユニ・チャーム、サントリー、ハーレーダビッドソンジャパン、パナソニック、アシックスなど多数。しかも、「小が、大に勝つための理論が体系化され、数多くの中小企業やベンチャー企業が活用し、成長と発展を実現しています。」

弊社がご提供させていただく《売れ続ける仕組みづくり》コンサルティング

原則として下記のコンサルティングをご提供させていただきます。

但し、貴社のご要望に合わせてカスタマイズすることも可能ですので、お気軽にお問合せください。

すぐにスキルアップをめざしたい企業さまに

■ 1日速効研修コース（まずは基本の習得をめざします）

内 容	【営業手法】 【営業スキル】 のエッセンスを1日で習得する速効コースです。
日 程	1回（原則6時間）

短期間で成果に結びつけたい企業さまに

■ ベーシック・コンサルティング（研修を主体に3か月で完結をめざします）

内 容	【販売戦略】 【営業手法】 【営業スキル】 の3つのテーマについて、主に研修を主体として考え方を学びながら実践につなげるコンサルティングを行います。
日 程	原則、3回実施（期間：3か月間） 1回当たり 5～6時間

本格的な実践と定着で永続的な成果に結びつけたい企業さまに

■ 実践・定着コンサルティング（6～12か月で本格的に実践・定着をめざします）

内 容	【販売戦略】 【営業手法】 【営業スキル】 の3つのテーマについて、研修を実施しながら、貴社独自の販売戦略の立案から営業ツールの作成、営業トークのトレーニングまで、その都度、課題を解決しながら実践につながるコンサルティングを行います。
日 程	原則、6回～12回実施（期間：6か月～12か月間） 1回当たり 3～6時間

NPO法人 ランチェスター協会
認定インストラクターが担当します
佐々木篤史 / 平野芳生



ご不明な点は、
お気軽にお問い合わせください
メール：info.ssc@seven-stars.co.jp

ご相談の進め方

1. まずはお気軽にお問合せください。弊社がお役に立てるかどうかお答えします。
メールで → info.ssc@seven-stars.co.jp
弊社ホームページで → <https://seven-stars.co.jp/>（お問合せ）フォームから
※内容を確認のうえ弊社からお電話させていただきます。
2. 面談したうえでお決めいただくこともできます。
面談は無料です。※恐れ入りますが実費交通費のみご負担願います。
3. 貴社にマッチしたプログラムをご提案させていただきますのでご検討ください。
4. 実施が決まったら機密保持契約書を取り交わします。
5. 貴社の状況に関する資料をいただくとともにスケジュール等の打ち合わせをさせていただきます。