

「日本の営業」を応援する 《売れ続ける仕組みづくり》のご案内

「営業が上手くいかない」と、 お困りの企業経営者の皆さまへ



ご相談

無料

営業力強化支援コンサルタントが、営業に関する課題解決をサポート

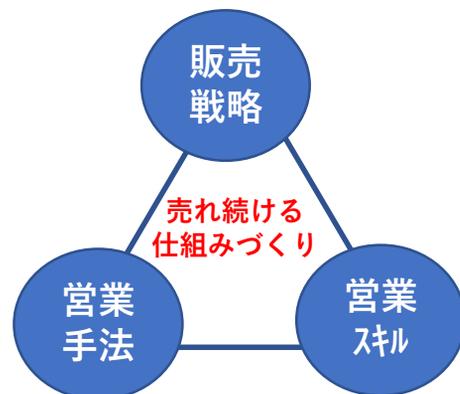
実現できること！

- ✓ 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。

トータルプロデュースで、
めざすは、No.1!



安心の
トータルサポート



「日本の営業」を応援する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』等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、重点営業領域やエリアを検討し、他社と差別化を図る差別化戦略を策定します。

これにより、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していくことにつながります。

【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研修まで行います。

基本スタイルは、コンサルティング型営業です。単なる商品売込型営業の時代は終わりました。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効果的に伝えるトークを作成し実行します。

これにより、営業プロセスの標準化が図れ、常時、改善のためのPDCAを回すことが実現します。

【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。

これにより、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実現します。

持続的な成長・発展のための **最大の課題は『営業力の強化』！**

《売れ続ける仕組みづくり》による三位一体のサポート！

1. 【販売戦略】
2. 【営業手法】
3. 【営業スキル】

▶ **最大の効果を発揮！**



《売れ続ける仕組みづくり》サクセスコンサルティング

コンサルティングメニューの基本パターンは以下の3つです。

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/1日（原則6時間） 30万（税別）～ ※カスタマイズにより変動。

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

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 地域活性化支援アドバイザー

NPO法人 ランチェスター協会 認定インストラクター

一般社団法人 日本地域活性化推進機構 認定専門家メンバー

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

ご相談の流れ

※ 東京都以外の場合は別途交通費をお願いする場合がございます。

お問合せ

お電話、代表メール、弊社ホームページからお気軽にご連絡下さい。

事前ヒアリング

貴社に訪問し、営業活動の現状や課題についてヒアリングを行います。

ご提案

貴社の現状と課題解決に向けたコンサルティングプランをご提案します。

コンサルティング

機密保持契約書等を締結し、詳細打合せ後、コンサルティングをスタート。

多くの企業様のお手伝いをさせて頂いております！

サポート実績	規模	コンサルティング内容
1. 税理士法人 会計事務所	役職員14名	・営業スキルアップ研修 ・期間：1か月
2. 財務系コンサルティング会社 (全国有数の会計事務所にて構成)	営業担当者3名	・専用営業力強化コンサルティング ・期間：3か月
3. 金融機関代理店 金融商品販売会社 (事業立て直し支援)	役職員7名	・売れ続ける仕組み構築コンサルティング ・期間：1年更新
4. 大手保険会社100%出資保険代理店	役職員500名	・売れ続ける仕組み構築コンサルティング ・期間：1年更新
5. 税理士法人 会計事務所 顧問先企業 (卸売販売業)	役職員10名	・売れ続ける仕組み構築コンサルティング ・期間3か月
6. 中堅保険会社	役職員2200名	・代理店向け売れ続ける営業セミナー ・期間1か月
7. 自動車部品 & 中古部品販売業	役職員5名	・売れ続ける仕組み構築コンサルティング ・期間：1年更新
8. LEDレンタル業等、総合ソリューション事業	役職員20名	・売れ続ける仕組み構築コンサルティング ・期間：1年更新
9. 地場 証券会社	役職員150名	・売れ続ける仕組み構築コンサルティング ・期間：6か月
10. 大型自動車 修理業 & 中古部品販売業	役職員50名	・管理職強化 & 営業力強化研修 ・期間：6か月
11. 金融機関代理店 金融商品販売会社	役職員10名	・コンサルティング型営業研修 ・期間：3か月

業界・業種を問わず、課題とご要望をお聞きし、
貴社専用カスタマイズをした
「売れ続ける仕組み構築」コンサルティング！

セブンスターズコンサルティング

検索



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