

「今では個性性論や精神論では生かれない。大切なのは多様な視点から問題を捉え、適切なアプローチで解決すること。そのためには、売れない悩みを解決するための具体的な方法を提案できる。」



the science of intelligent selling

## 営業1000人分析! 売れない悩みの99%は解決できる

管理職、部下、組織の悩める理由、悩める理由を完全究明

横山 徹也

「売れない悩み」は、営業職にとって最大の課題。しかし、その原因は多岐にわたる。本記事では、1000人の営業職を対象とした調査結果を基に、売れない悩みの99%が解決できることを示す。管理職、部下、組織のそれぞれの悩める理由を完全究明し、具体的な解決策を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 30

## 売れる営業の



the science of intelligent selling

## 原

「売れない悩み」の根本原因は、営業職の責任感やモチベーションの低下にある。本記事では、売れない悩みの原因を掘り下げ、具体的な解決策を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 32

## 売れる営業の科学



the science of intelligent selling

## 営業

「売れない悩み」の根本原因は、営業職の責任感やモチベーションの低下にある。本記事では、売れない悩みの原因を掘り下げ、具体的な解決策を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 33

## 1 部下のやる気

「やる気がない」と嘆く73%の上司の共通点

部下のやる気不足は、上司のマネジメント能力に大きく依存している。本記事では、部下のやる気を引き出すための具体的な方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 34

## 2 数字・ノルマ

目標は100人中70人が達成できる

数字・ノルマの達成率は、目標設定の方法やモチベーションの維持に大きく依存している。本記事では、数字・ノルマを効果的に達成するための具体的な方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 36

## 3 人材育成

個人の力に頼る「流行りの研修」飛びつく愚

人材育成は、個人の力に頼るのではなく、組織全体の力を高めることが重要である。本記事では、効果的な人材育成の方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 37

## 4 業務の習慣

営業日報もムダ? 本来やるべきことは半分に

業務の習慣は、営業職にとって重要な要素である。本記事では、業務の習慣を効果的に管理するための具体的な方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 39

## 5 定例会議

93%が会議は売り上げアップに貢献していない

定例会議は、営業職にとって重要な要素である。本記事では、定例会議を効果的に実施するための具体的な方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 41

## 6 リーダーシップ

最大のシヨは見込み客を集めること

リーダーシップは、営業職にとって重要な要素である。本記事では、効果的なリーダーシップの方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 42

## 1 ヒアリング

「66%の悩みは顧客は問題点を教えてくれない」

ヒアリングは、営業職にとって重要な要素である。本記事では、効果的なヒアリングの方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 44

## 2 プレゼン提案

64%の人が何を話したらいいか困った経験あり

プレゼン提案は、営業職にとって重要な要素である。本記事では、効果的なプレゼン提案の方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 46

## 3 クロージング

月末の10日間に契約作業をしなければいけない

クロージングは、営業職にとって重要な要素である。本記事では、効果的なクロージングの方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 47

## 4 紹介・リピート率

なぜ5.6%のしか紹介営業を武器にできないのか

紹介・リピート率は、営業職にとって重要な要素である。本記事では、効果的な紹介・リピート率の方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 49

## 5 時間管理

勤務時間の90%は売る作業以外消費

時間管理は、営業職にとって重要な要素である。本記事では、効果的な時間管理の方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 51

## 6 コミュニケーション

一番嫌われるのは他部署を振り回すタイプ

コミュニケーションは、営業職にとって重要な要素である。本記事では、効果的なコミュニケーションの方法を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 52

## 年収200万増社員と年収100万減社員の勉強術

横山 徹也

「売れない悩み」の根本原因は、営業職の責任感やモチベーションの低下にある。本記事では、売れない悩みの原因を掘り下げ、具体的な解決策を提案する。

横山 徹也 PRESENT 2008.17 53