

「営業ムダとり」コンサルティング カリキュラム

日数	主題	所要時間	概要内容	成果物	参加対象者
0	TOP インタビュー	2時間	社長の「想い」のヒアリング こだわりのポイントの確認と共有	進め方シート	社長様
1	現状把握	5時間	営業マン一人当たりの生産性の把握 現状の営業パフォーマンスを認識する	付加価値算定シート	プロジェクト チーム全員
	意識改革		営業の断捨離について 現状の「やり方」を疑い、カイゼンしていく	「営業ムダとり」チェックシート	
	シクミ化		営業部門のムダはどこにあるのか？ 営業ムダとりの優先順位の検討と決定	ムダとり優先順位シート	
2	具体的改革①	5時間	顧客の棚卸しとセグメント分類 ターゲット顧客の選択と集中	顧客セグメントシート (顧客棚卸シート)	プロジェクト チーム全員
	具体的改革②		ノーコンタクトで売れる方法の考察 ターゲット外顧客へのアプローチ方法	ノーコンタクト営業組立シート	
	具体的改革③		商品の棚卸しと、セグメント分類 売れる商品に特化する	商品セグメントシート	
3	具体的改革④	5時間	特化する商品の売り方を考える 商品価値を顧客価値に変える	商品価値創造シート	プロジェクト チーム全員
	具体的改革⑤		ムダな工数を掛けない案件営業のシクミを構築する取組 まない案件を決める	案件選別チェックリスト	
	具体的改革⑥		仕事を3つに仕分けして「ムダ」を取り除く 訪問活動の中身を点検しカイゼンする	社内業務仕分けシート	
4	具体的改革⑦	5時間	もっと営業活動に出れるための 会議とミーティングの棚卸しと集約	会議・ミーティング 棚卸シート	プロジェクト チーム全員
	具体的改革⑧		生産性を高めるベストな営業の戦術をまとめる 具体的な手順に落とし込み、明日から実践する	理想の営業活動実行プロセスシート	
	具体的改革⑨		PDCAを回す基準を決める	PDCA循環チェックシート	
3ヶ月実践頂きます					
5	検証と修正	4時間	3ヶ月を棚卸し修正する	PDCA循環チェックシート (カイゼン版)	プロジェクト チーム全員

のべ6日間で1,330,000円（税別）＋交通費・宿泊費は実費
実施前に一括お支払いください。
土日開催は1回につき50,000円加算とさせていただきます。