

人と企業の成長をめざす！

# みえ企業成長塾

# NEWS

News Letter Vol. **6**

〒510-0244 三重県鈴鹿市白子町 2926  
パレンティーアオフィス 101 号室

みえ企業成長塾事務局  
(社会保険労務士法人 ナデック)

tel 059-388-3608 fax 059-388-3616  
<http://www.kigyouseitoyou.com>

## 営業成果を残すための3つのポイントとは？

1月22日(土)、今年最初の「みえ企業成長塾」を開催しました。ゲスト講師は、日本経営教育研究所の東忠男氏。東さんは、かつて日本電産の中国進出に関わって売上を60倍に伸ばし、最年少の事業責任者として130%増の売上を記録した営業のプロ中のプロ。

テーマは、「経営者のための営業力強化セミナー」。「営業の専門家」の視点から、営業で悩む経営者・営業責任者が実践すべき「営業力強化」のノウハウを伝授していただきました。



東さんが「これだけは絶対持ち帰ってほしい」といわれたのが、営業管理の3つのポイント。

- ①事実を把握する
- ②基準値をつくる
- ③実行を徹底する

思いを同じくし、ひとつの方向に結束して、成果を残すための3つのポイント。これを徹底した成果を残した企業の例について、トピックが紹介されました。意見交換会では、参加者それぞれが営業や経営の悩みを打ち明け、東さんから直球勝負のアドバイスがありました。歯に衣を着せない的確な言葉の中にも、誠実で温かみが溢れる東さんのアドバイスには、貴録を感じました。

「お客様の要望が高く、どうしても過剰サービスになってしまう」という質問には、「言葉の定義ができていないから、お客様の要望も多様になってしまう。何がサービスなのかを具体的に定義することが大切」とのアドバイス。一般的な自己紹介や質疑応答の域を超えて、東さんの気迫が伝わる真剣勝負のコンサルティングでした。



当日のアンケートの一部をご紹介します、

「一番関心のあるプロセス管理の方法についてお聞きできて、満足でした」

「悩んでいることに対してピンポイントでアドバイスくださったので、非常に助かりました」

「少人数セミナーなので、出席者全員が直接講師に質問でき、有意義な時間を過ごせました」など。

次回は、2月26日(土)「中小企業のための資金繰り・経費節減セミナー」。「特別編」ということで、鈴鹿市で活躍される税理士の田中英二氏をゲスト講師に迎えて、「不況時の資金繰り対策と最新税制改正のポイント！」と「最新助成金の得する情報&労務コスト削減の知恵！」をテーマに、税理士と社労士がコラボ講演します。

参加お申し込みは、059-388-3608まで。