

効果性が高い仕組み作り中心の、正しい営業会議の開き方。

あなたの会社の営業会議、役人型会議になっていませんか。
営業マンの実質上の時給は、6千円～8千円につきますよ。

1. 目的に合わない会議を開いても成果は出ない

どこの会社でも開かれているのが会議です。しかし会議は目的によって運営の方法が大きく変わります。もし目的に合わない方法で会議を開くと、成果は全く出ないのに多くの経費が出ていくので、会議を開けば開くほど業績が悪くなるという、おかしな結果になってしまいます。

ところが大会社や役人が開く会議が「正しい会議」と思われているので、中小企業でもマネをする会社が多くあります。これでは経費の著しいムダ使いになってしまいます。

2. 営業マンの実質上の時給は6,000円～8,000円につく

会社の総経費に占める人件費の割合、総人員に占める営業マンの割合の2つをもとに、営業マンの「実質上の時給」を計算すると、年商5億円～10億円の会社で6,000円～8,000円につきます。

もし営業マンを10人集めて2時間会議を開いたら、12万円～16万円の経費が必要で、1年間に12回開くなら、なんと144万円～192万円にもなってしまいます。これだけの経費を使っても全く成果が出ないのが、現在あちこちの会社で開かれている営業会議の実態です。

3. 正しい会議を開けば会議の回数が10分の1になる

これに対して、営業戦略と組織戦略のルールに基づいて正しい会議を開くと、会議の回数が10分の1以下になります。しかも確実に成果が出ますから、業績の向上に大いに役立ちます。これらについてズバリ説明しているのが、このCDです。従業員が多い会社はもちろん、少ない会社の社長も早目に知っておくととても役立ちます。忘れないうちにFAXを。

正しい営業会議の開き方

定価6,300円(税込)
CD-R1巻。69分。テキストなし



竹田先生(茶話会)
の解説CD付き
ココでしか手
に入りません

申込は をつけてFAXで

ご住所	〒			従業員	人
会社名			ご氏名	様	
TEL	FAX				

メンターシステム(有) 〒510-0104 四日市市楠町南五味塚 741-3 TEL 059-398-0123

HP <http://www.i-mentor.jp/>

FAX 059-398-0153