

テーマ研究・調査活動成果報告書

提出日：2012年3月22日

<p>テーマ名</p>	<p>営業力強化コンサルガイドライン</p>	
<p>届出組織等名称</p>	<p>ITC多摩協議会営業コンサル研究会</p>	
<p>成果物公開URL</p>	<p>http://www.itc-tama.org/modules/news/index.php?storytopic=4</p>	
<p>当活動代表者 及び担当者連絡先</p>	<p>(代表者氏名) 田中 渉 電話番号：042-775-7277 e-mail: wataru@infoconveni.co.jp</p>	<p>(担当者氏名) 坂本 徳明 電話番号：050-3132-8624 e-mail: noriaki.sakamoto@unisys.co.jp</p>
<p>研究・調査 成果概要</p>	<p>企業を取り巻く環境は大きく変わり、系列の崩壊など座して売れない時代となり、多くの企業が売れない時代をどう生きるかという大きな課題を抱えている。特に中小製造業では、マーケティング力、営業力の強化が喫緊の課題となっており、企業支援するITCとして避けて通れないテーマになっている。</p> <p>しかし、営業力の強化手法といえば営業人材育成やSFAやCRMなどのIT適用などの、ある程度組織力のある企業を対象にしたものが多く、中小企業に焦点を当てた営業力強化コンサル手法が無いのが現状であり、ITCが中小企業の営業力強化を支援するためには、独自のコンサル手法を開発する必要がある。</p> <p>そこで、経営資源の乏しい中小企業における営業力強化の手法として「情報を活用した科学する営業スタイル」が有効であるという仮説を立て、「経験と勘と度胸から、情報に基づく戦略志向の営業」に転換するための営業変革手法を研究し、そのコンサル体系を確立した。</p> <p>この情報利活用にもとづく科学的な営業力強化であれば、本来営業に不慣れなITCでも取り組むことができるであろうことから、できるだけ多くのITCが実践できるよう、コンサルガイドラインとしてまとめた。</p>	
<p>成果物</p>	<p>営業力強化コンサルガイドライン Ver0</p>	

* 青字は事務局で記入します。

<p>事務局受付日</p>	<p>2012/3/22</p>
<p>案件番号</p>	<p>S11005</p>