

年間100万ドル契約を取るトップセールスが教える ★誰でも出来る見込客の作り方★

ランチェスター経営三重 岩崎です。

年間に100万ドル（現在のレートで、1億円）を稼ぐ営業マンが皆さんの周りにおみえになりますか？しかも11年もです。それが今回ご紹介いたします山幡道明氏です。山幡さんは、保険のセールスマンですがその風貌が、「本当にこの人営業なの？」と疑いたくなるほど、**ふつ～うの人**です。その山幡氏が誰にでも出来ることで、年間100万ドルを11年も契約を取ったというのですから驚きです。



トップセールス山幡氏から
ノウハウを学びましょう

セールスで最も難しいのが、**見込み客を見つけること**。
そして最も勇気のいることが**クロージングを掛けること**です。

この**2つを誰でも出来る方法で、実現したのです**。その方法とは、まず葉書です。葉書を3ヶ月に1度、それも12回つまり3年間出し続けるのです。

こんなことで、見込み客が作れるというのですから、驚きです。
とは言え、3年間も忘れずに葉書を出し続けるというのは、至難の技です。
それが出来るのには理由があったのです。



これこそ**山幡氏が編み出した葉書を出す仕組み**です。
そして**誰でも出来るクロージングの方法とは・・・**

100万ドルセールスのノウハウを身につけたい方は今すぐお申込ください。

このチャンスを逃すことなかれ！ **定員は、50名です。**

★5月26日からは、岩崎が、**どうすれば営業マンを育てることが出来るか**を3週に渡ってお伝えします。

タイトル		日程		参加料 () 内は2人目以降	受講 (人数)	懇親会 (人数)
誰でも出来る見込客の作り方 講師 (株)ソニックジャパン 山幡 道明氏		5/10(月) → 5/16(金) ※日程が変わりました 18:30~20:00		6,000 円 (4,000 円) 懇親会 5,000 円程度		
営業リーダーのための部下の営業力を3倍高める法 講師 岩崎 功				15,000 円 (10,000 円)		
1 講	強い地域の作り方	5/26(月)	18:30~20:30 定員20名	【会場】 四日市商工会議所 3F 5/16(金) → 中会議室 5/26(月) 6/2(月) 6/9(月) → 研修室		
2 講	営業力を3倍高める法	6/2(月)				
3 講	できる営業マンの育て方	6/9(月)				

★セットで申し込むと、1000円引き

★ランチェスター戦略研究会会員は、さらにその半額 ★講座詳細は裏面に

申込FAX番号 059-398-0153 (24 時間受付)

お名前		電話	
会社名		FAX	

問合先：059-398-0123 ランチェスター経営三重 岩崎まで

営業リーダーのための

★部下の営業力を3倍高める法★

皆さんは、営業マンの教育をどのようにされていますか？

営業の職場は、お客さん先ですので工場や事務職のような教育はできません。

こういうことが原因で、ほとんどの会社では教育がなされていないのが現状です。

個性を重んじると言えば聞こえはいいですが、実態は野放し状態。

各人の素質をそのままにしておくと、出来る人だけが出来る。出来ない人は何も出来ない。こういうのをセンスといいます。元々優秀な人が入りにくい中小企業では出来ない人は辞めていくことになります。

自らの力で、業績を伸ばす人と独立してしまいます。特に中小企業はこういう傾向が多いです。

そんな理由から**普通の人を出来る営業マンに変身させる教育**が欠かせません。

これが**他社との差別化対策**になります。その方法とは、次の3つ講座です。



ランチェスター岩崎は
地元企業を応援します

その1. 強い地域の作り方(目標設定の仕方) 5月26日(月)開催

営業マンが最も戸惑うのは、目標がはっきりしていないことです。兎に角、売上を上げろと言われるのが一番難しいのです。こうするとセンスの差が出ます。

そこで長崎県対馬で**8万頭のイノシシを退治した陶山訥庵の戦略をモデル**にした強い地域作りで目標を明確にします。もちろん地域だけでなく客層・業界にも応用が可能です。

その2. 営業力を3倍高める法 6月2日(月)開催

初めての訪問で、商品説明をするようなことはしていませんか？

営業マンが行きやすいところへ訪問し、売上が少ない会社にも関わらず長い時間話をしているようなことはありませんか？

社内に長くいて見積書、提案書ばかり作っていることはありませんか？

クロージングも掛けずに、**毎回雑談**をしてくるのが仕事と思い込んでいませんか？

この講では、営業の本来の仕事、営業力の高め方についてお伝えします。

その3. できる営業マンの育て方 6月9日(月)開催

営業力を高める方法が解ったとして、自分の部下をどのように育てたらいいのでしょうか？

それは教育と訓練です。

営業は、ローテク中のローテクですので、その技術を習得するにはとても時間が掛かります。

その間どのように部下を管理し、**どういうことを教育**していけばいいのか。

そして効果的な実践方法は何かをお伝えします。

**お申込は、表面にお名前、会社名、電話、FAXを記入してFAXするだけ
申込楽しみのお待ちしています。**